

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені В.Н. КАРАЗІНА

На правах рукопису

БЄЛОВА СВІТЛАНА ЄВГЕНІЇВНА

УДК 811.111'42'22

**СТРУКТУРНО-СЕМАНТИЧНІ ТА ЛІНГВОПРАГМАТИЧНІ
ОСОБЛИВОСТІ НЕПРЯМИХ ВІДПОВІДЕЙ АДРЕСАТА В РІЗНИХ
ТИПАХ АНГЛОМОВНОГО ДИСКУРСУ**

Спеціальність 10.02.04 – германські мови

Дисертація
на здобуття наукового ступеня
кандидата філологічних наук

Науковий керівник –
доктор філологічних наук,
професор Солощук Л.В.

Харків – 2017

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ.....	4
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕПРЯМИХ ВІДПОВІДЕЙ АДРЕСАТА У ПОБУТОВОМУ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОМУ ТИПАХ ДИСКУРСУ.....	17
1.1. Непрямі відповіді адресата в англomовному діалогічному дискурсі як об'єкт аналізу.....	17
1.1.1. Іntenціональна специфіка квеситивного мовленнєвого акту.....	25
1.1.2. Роль адресата у формуванні структури діалогічного дискурсу.....	32
1.2. Нестандартні комунікативні ситуації у побутовому та інституціональному типах дискурсу.....	38
1.2.1. Функціонально-комунікативні особливості побутового дискурсу.....	39
1.2.2. Функціонально-комунікативні особливості інституціонального дискурсу.....	45
1.3. Комунікативно-прагматична значущість невербальних компонентів комунікації у нестандартних комунікативних ситуаціях.....	53
1.4. Методика дослідження непрямих відповідей адресата у побутовому та інституціональному типах англomовного дискурсу.....	58
1.4.1. Етапи та методи дослідження непрямих відповідей адресата у побутовому та інституціональному типах дискурсу.....	58
1.4.2. Підходи до вивчення непрямих відповідей адресата в питально- відповідних обмінах в англomовному дискурсі.....	65
Висновки до розділу 1.....	69
РОЗДІЛ 2. СТРУКТУРНО-СЕМАНТИЧНІ ТА ЛІНГВОПРАГМАТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕПРЯМИХ ВІДПОВІДЕЙ АДРЕСАТА У ПОБУТОВОМУ ДИСКУРСІ.....	72
2.1. Непрямі відповіді адресата у ядерній зоні побутового дискурсу.....	72
2.1.1. Уникання прямої відповіді в кооперативно спрямованому	

матримоніальному дискурсі.....	72
2.1.2. Уникання прямої відповіді в конфліктно спрямованому матримоніальному дискурсі.....	78
2.1.3. Уникання прямої відповіді в кооперативно спрямованому парентальному дискурсі.....	92
2.1.4. Уникання прямої відповіді в конфліктно спрямованому парентальному дискурсі.....	96
2.2. Непрямі відповіді адресата в неядерних зонах побутового дискурсу.....	105
Висновки до розділу 2.....	119
РОЗДІЛ 3. СТРУКТУРНО-СЕМАНТИЧНІ ТА ЛІНГВОПРАГМАТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕПРЯМИХ ВІДПОВІДЕЙ АДРЕСАТА В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОМУ ДИСКУРСІ.....	122
3.1. Непрямі відповіді адресата у політичному дискурсі.....	122
3.2. Непрямі відповіді адресата у діловому дискурсі.....	135
3.3. Непрямі відповіді адресата у юридичному дискурсі.....	143
3.4. Непрямі відповіді адресата у медичному дискурсі.....	153
Висновки до розділу 3.....	163
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ.....	166
СПИСОК НАУКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	172
СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ.....	211
ДОДАТКИ.....	215

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВКК – вербальні компоненти комунікації

ІД – інституціональний дискурс

НКК – невербальні компоненти комунікації

НКС – нестандартна комунікативна ситуація

МА – мовленнєвий акт

ПД – побутовий дискурс

УПВ – уникання прямої відповіді

ВСТУП

Ключовим різновидом мовленнєвої діяльності, що лежить в основі розвитку людства, виступає питально-респонсивний діалогічний обмін, побудований за схемою «питання – відповідь», що є базисною інтерактивною структурою між комунікантами, як відзначають Н.Д. Арутюнова [8]; Л.Р. Безугла [24]; Н. Белнап, Т. Стіл [29]; О.І. Герасимова [66]; Р. Конрад [125]; У. Ленерт [149]; О.В. Падучева [175]; Л.П. Чахоян [277]; Н. Sacks, Е.А. Shegloff, G. Jefferson [359] та інші. У процесі соціальної взаємодії між людьми пошук інформації є базовою потребою, адже володіння інформацією визначає успіх людини у будь-якій сфері життєдіяльності. Питально-респонсивний обмін впливає на рівень володіння інформацією адресантом і стереотипно вважається, що комунікативним принципом будь-якого дискурсивного діалогічного обміну «питання – відповідь» є інформативність відповіді, а саме надання прямої відповіді на питання адресанта, який вважається ініціатором спілкування, у той час коли позиція адресата досить довгий час вважалася пасивною. У сучасному світі поряд із тенденцією до обміну інформацією, необхідної для здійснення спільної діяльності, спостерігається тенденція до утаювання інформації, її приховання, умовчування, вибіркової подачі, тематичного пересмикування, нерозголошення тощо, що пов'язано із інтенціями адресата заволодіти ініціативою у питально-респонсивному діалогічному обміні, регулювати інформаційний обмін та змінювати вектор перебігу діалогу згідно зі своїми інтересами. Адресат у сукупності його соціальних та ситуативних ролей, знань про світ, мотивів та цілей тощо стає важливим для визначення інтерперсональної лінії «адресант – адресат» (В.В. Богданов [39]; Г.Г. Почепцов [188]). Мовленнєва діяльність пов'язана як із системою мови та мовлення, так із системою соціальної взаємодії адресанта та адресата [286, с. 22]. І.С. Шевченко, пропонуючи модель мовленнєвого акту, виокремлює в ньому, серед інших дев'яти, адресатний аспект і кваліфікує його як невід'ємний аспект мовленнєвого акту, який формує антропоцентричний блок у

мовленнєвому акті [286, с. 25-26]. Останнім часом адресат у межах питально-респонсивного обміну визнається активним реагуючим учасником комунікації, домінантною характеристикою якого є здійснення смислової інтерпретації ініціального мовленнєвого акту та вибір вектору реагування, що впливає на подальший перебіг діалогічної взаємодії (Н.Д. Арутюнова [8]; В.В. Бузаров [48]; М.І. Венгринюк [54]; Н.І. Голубєва-Монаткіна [71]; В.В. Дементьєв [86]; О.В. Ємельянова [96] та інші).

Дослідження дискурсивного діалогічного обміну «питання – відповідь» входить у коло пріоритетів сучасної антропоцентричної парадигми лінгвістичної науки, про що свідчить поява великої кількості дослідницьких робіт, автори яких приділяють значну увагу аналізу питально-відповідних обмінів у різних типах дискурсу з урахуванням їхніх комунікативно-прагматичних (Р.П. Авєдова [2]; Дж.Ф. Аллен, Р. Перро [3]; Л.А. Андрусь [4]; О.М. Бабич [12]; О.Л. Байдикова [13]; Н.С. Белова [32]; Т.М. Бобошко [38]; Г.В. Висоцька [56]; С.Ф. Гедз [64]; В.Б. Кашкін [114]; Т.Н. Колокольцева [121]; Р. Конрад [125]; М.Г. Лук'янець [152], [153], [154]; С.В. Мініна [160]; Г.Л. Прокоф'єв [194]; О.Е. Разлогова [196]; М.С. Саїдова [203]; М.О. Сидорова [218]; О.А. Скородумова [221]; Н.С. Стрельченко [237]; Н.Ю. Цирельсон [274]; Р. Bull [312; 313]; М. Coulthard [319]; M.J. Cresswell [320]; S.J. Park [352]; P. Tichy [368]; A. Wisniewski [373]) та структурно-семантичних (О.В. Вохришева [59]; Н.Ю. Соколова [226]; Е.В. Харчистова [269; 270]; М. Krifka [342]) характеристик, ухильності у відповідях на запитання як стратегії та типу мовленнєвого реагування (Л.Б. Гнєзділова [68]; Л.Б. Головаш [69]; О.К. Ірісханова [102, с. 260-277]; І.М. Місягіна [161]; О.В. Пономаренко [184]; В.С. Пугач [195]; С.В. Черкашин [279]; М.П. Чуріков [283]; S. Clayman [316]; D. Galasinski [329]), взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації при відповіді на питання в міжособистісному спілкуванні англомовного діалогічного дискурсу (В.В. Богданов [42]; С.А. Віротченко [57]; Є.В. Зимич [100]; В.В. Козлова [119]; М.В. Котов [128]; Г.Ю. Крейдлін [131]; В.А. Лабунська [142]; І.І. Сєрякова [217];

Л.В. Солощук [229; 230; 235; 236]; З.З. Чанишева [275]; Т.В. Чрділелі [281; 282]; М. Gullberg [333]; А. Kendon [340]; D. McNeill [347]), а також питанням про комунікативні порушення та комунікативні невдачі мовленнєвої взаємодії суб'єктів спілкування (Ф.С. Бацевич [19]; О.В. Герасименко [65]; Б.Ю. Городецький [75]; О.В. Дубцова [91]; Х.Ю. Дяків [93]; О.А. Земська [98]; А.П. Мартинюк [156]; С.В. Мініна [160]; Л.Л. Славова [224]; М.Н. Смірнова [225]; Г.Г. Хісамова [271]; R. Wodak [374] та інші).

А.М. Баранов та Г.Ю. Крейдлін відзначають, що іллокутивне призначення реактивних реплік детермінується іллокутивним призначенням попередньої репліки, репліки-стимулу, тобто за питанням повинна слідувати відповідь, за звинуваченням – виправдання, за поздоровленням – подяка [15]. Такі мовленнєві реакції можна вважати стандартними. Однак, результати проведеного нами аналізу співвідношення надання адресатом прямої відповіді на питання та уникання прямої відповіді у побутовому та інституціональному типах дискурсу було виявлено, що частотність випадків актуалізації уникання прямої відповіді у досліджених типах дискурсу є більшою у порівнянні із наданням прямих відповідей. Порушення адресатом когерентної послідовності семантично та прагматично релевантних висловлень дискурсивного діалогічного обміну «питання – пряма відповідь» у тому чи іншому типі дискурсу кваліфікуємо як нестандартну комунікативну ситуацію (на противагу вище згаданій стандартній), у межах якої актуалізується непряма відповідь адресата.

Із урахуванням потреби дослідження впливу непрямих відповідей на перебіг діалогу та комунікативної ролі адресата у побутовому та інституціональному типах дискурсу на матеріалі сучасної англійської мови, які ще не були предметом окремого дослідження, **актуальності** набуває аналіз фактору адресата як одного із головних антропокомпонентів мовленнєвої діяльності у питально-респонсивному діалогічному обміні, який є залежним, але водночас активним учасником комунікації, котрий виражає суб'єктивне ставлення до ініціальної репліки і впливає на подальший хід спілкування. Отже, актуальність дослідження

зумовлена антропоцентричністю сучасної лінгвістики, яка уможлиблює дослідження мовленнєвої діяльності з урахуванням структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей організації комунікативного процесу та вимагає особливої уваги до комунікативної поведінки її суб'єктів, а також визначається потребою комплексного аналізу кооперативної та конфліктної мовленнєвої поведінки комунікантів у побутовому та інституціональному типах діалогічного дискурсу. Дослідження структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата у межах питально-респонсивного обміну дає можливість всебічної презентації мотивів, цільових настанов, інтенціональних програм комунікантів.

Зв'язок роботи із науковими темами. Проблематика роботи відповідає профілю досліджень, які проводяться на факультеті іноземних мов Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна в межах наукових тем “Когнітивно-дискурсивні дослідження мови як регулятора соціальної поведінки”, номер держреєстрації 0111U010009, та “Когнітивно-дискурсивні дослідження мови та перекладу”, номер держреєстрації 0114U004320.

Мета дисертаційного дослідження полягає у виявленні особливостей адресантно-адресатної інтеракції з порушенням кореляції «питання – пряма відповідь», в якій реакція адресата є непрямою відповіддю на запит адресанта, а також встановленні структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата у побутовому та інституціональному типах дискурсу.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких **завдань**:

- визначити теоретико-методологічні основи дослідження непрямих відповідей адресата в питально-респонсивних діалогічних обмінах у побутовому та інституціональному дискурсах;
- окреслити роль адресата як активного учасника у межах діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» у побутовому та інституціональному дискурсах;

- проаналізувати структурно-семантичні особливості непрямих відповідей адресата у побутовому та інституціональному дискурсах;

- дослідити лінгвопрагматичні особливості непрямих відповідей адресата та виокремити комунікативні тактики реалізації стратегії уникання прямої відповіді у побутовому та інституціональному дискурсах;

- виявити дискурсивну специфіку взаємодії вербальних і невербальних компонентів комунікації при униканні адресатом прямої відповіді на питання у побутовому та інституціональному типах англомовного дискурсу.

Об’єктом дослідження є непрямі відповіді адресата в питально-респонсивному діалогічному обміні в сучасному англомовному побутовому та інституціональному типах дискурсу.

Предмет дослідження становлять структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості непрямих відповідей адресата в побутовому та інституціональному типах дискурсу.

Матеріалом для дослідження слугували 2730 діалогічних дискурсивних фрагментів, що містять непряму відповідь адресата на запитання адресанта, виокремлених методом суцільної вибірки із текстів сучасної англомовної художньої літератури загальним обсягом 7000 сторінок, скриптів політичних інтерв’ю, судових засідань та кінофільмів.

Методологічним підґрунтям дослідження є антропозорієнтована комунікативно-дискурсивна парадигма у лінгвістиці. Дослідження структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата в англомовному дискурсі спирається на доробок функціонально-комунікативних студій (Н.Д. Арутюнова [7]; М.М. Бахтін [18]; А.Д. Бєлова [31]; Г.В. Колшанський [123]; О.С. Кубрякова [136]; М.М. Полюжин [182]; В.О. Самохіна [207]; Л.В. Солощук [229; 232; 236]; Н.І. Формановська [264]; І.Є. Фролова [268]; І.С. Шевченко [287]; Р.О. Якобсон [298]; J.J. Gumperz [334]; A. Tsui [370]), на наукові досягнення у лінгвістичній прагматиці (Л.Р. Безугла [21; 23; 27]; Д. Гордон [72];

Г.П. Грайс [76]; В.С. Григор'єва [78]; О.С. Іссерс [103]; Ф. Кіфер [116]; О.В. Падучева [173; 174; 175]; Г.Г. Почепцов [187]; Дж. Сьорль [215; 216]; П.Ф. Стросон [238]; І.П. Сусов [241; 242]; І.С. Шевченко [285; 287; 288]; G. Leech [345]; S.C. Levinson [346]; J.L. Mey [350]), теорії дискурсу (Н.Д. Арутюнова [7]; Л.Р. Безугла [26]; О.В. Бондаренко [43]; В.І. Карасик [111]; М.Л. Макаров [155]; А.П. Мартинюк [157]; О.І. Морозова [163; 164]; В.О. Самохіна [206]; Т.А. van Dijk [321; 322]; J.M. Sinclair, M. Coulthard [364]; R. Wodak [374]), досліджень структурно-семантичних особливостей мовних одиниць (А.Е. Левицький [147; 148]; І.В. Музейник [165]; М.В. Нікітін [168]; П. Сгалл [209]; Ф. Хоанг [272]; S. Lappin [344]; R.A. Quirk [358]), теорії невербальної комунікації (В.В. Богданов [41; 42]; Г.Ю. Крейдлін [131]; В.А. Лабунська [142]; І.І. Сєрякова [217]; Л.В. Солощук [229]; M. Argyle [303]; A. Kendon [340]; M.L. Knapp [341]; A. Scheflen [361]).

Головні **методи** дослідження включають *метод прагматичного дискурсивного аналізу* для вивчення закономірностей організації нестандартних комунікативних ситуацій у побутовому та інституціональному дискурсах з подальшим виокремленням тактик реалізації стратегії уникання прямої відповіді, а також дослідження взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації при наданні непрямої відповіді; *метод інтеннт-аналізу* – для виявлення комунікативних інтенцій адресата при уникненні прямої відповіді на запитання; *контекстуально-ситуативний метод* – для дослідження антропологічних ознак непрямої відповіді; *методи структурно-семантичного та прагмасемантичного аналізу* – для дослідження структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата у ПД та ІД; *елементи кількісного та порівняльного аналізу* – для підтвердження результатів дослідження і об'єктивного відображення даних.

Наукова новизна дисертаційного дослідження полягає у тому, що у ньому вперше представлено результати лінгвістичного аналізу структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей організації дискурсивного діалогічного

обміну «питання – непряма відповідь» у побутовому та інституціональному типах дискурсу; окреслено роль адресата як активного учасника у межах питально-респонсивного діалогічного обміну та його комунікативні інтенції при униканні надання прямої відповіді на питання; виокремлено комунікативні тактики при реалізації стратегії уникання прямої відповіді у побутовому та інституціональному типах дискурсу; виявлено дискурсивну специфіку взаємодії вербальних і невербальних компонентів комунікації при реалізації стратегії уникання прямої відповіді в побутовому та інституціональному типах дискурсу.

Наукову новизну отриманих результатів узагальнено у таких **положеннях**, що виносяться на захист:

1. Адресат є активним учасником питально-респонсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь», який виражає суб'єктивне ставлення до ініціальної репліки адресанта і завдає новий напрямок розвитку діалогу з переважанням його інтересів та намірів. Структурно-семантичні та лінгвопрагматичні характеристики непрямих відповідей адресата варіюються у особистісно та статусно орієнтованих типах дискурсу.

2. У межах побутового дискурсу структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості непрямих відповідей адресата варіюються залежно від зони дискурсивного оточення комунікантів:

2.1. У кооперативно спрямованому матримоніальному дискурсі адресат реалізує стратегію уникання прямої відповіді через тактики емоційної підтримки, заспокоєння, уточнення пропозиції, непрямой заборони, м'якого умовляння і прийняття провини на себе за рахунок зустрічних питань, імперативних, заперечних, стверджувальних конструкцій з модальними дієсловами можливості та лексичними одиницями позитивно-оцінної семантики, що сприяє гармонійному розвитку комунікації. У конфліктно спрямованому дискурсі порушення кореляції «питання – пряма відповідь» визначається гендерною приналежністю адресата. Чоловіки реалізують стратегію уникання прямої відповіді через маскулінні тактики переривання розмови на конфліктну тематику, захисту, несхвалення

амбіцій дружини, маскуванню дійсного стану речей та приховуванню почуттів, заспокоєння, гіперболізованої самокритики і аргументації за рахунок використання стверджувальних, заперечних, імперативних та питальних конструкцій задля пом'якшення конфліктності. Жінки реалізують цю стратегію через фемінінні тактики дорікання, нападу та недовомовленості за рахунок питальних конструкцій з лексичними одиницями негативно-оцінної семантики, стверджувальних конструкцій з модальними дієсловами, заперечними частками, неозначеними займенниками, що веде до загострення конфліктності.

2.2. У кооперативно спрямованому парентальному дискурсі батьки використовують стратегію уникання прямої відповіді для реалізації впливу на дітей за рахунок тактик переконання, навчання дитини моральним цінностям, заперечення пропозиції квеситивного мовленнєвого акту через уживання імперативних конструкцій із заперечними прислівниками, модальними дієсловами, позитивно-оцінними лексемами. У конфліктно спрямованому дискурсі батьки реалізують стратегію уникання прямої відповіді через тактики наведення адресанта на правильну думку, апелювання до почуття морального обов'язку, відстороненості, для чого вживають стверджувальні речення з дієсловами на позначення акцентування власної думки, зустрічні, розділові та спеціальні питання. Діти-адресати реалізують цю стратегію для вираження незалежної позиції за рахунок тактик дистанціювання, виправдання і критичного оцінювання поведінки батьків у комбінаториці із тактикою самокритики через уживання простих непоширених речень, лексико-граматичних засобів заперечення, стверджувальних та питальних конструкцій, що інтенсифікуються вигуками та звертаннями.

2.3. У межах неядерних зон спілкування адресат реалізує стратегію уникання прямої відповіді з метою дистанціювання та підтримання кооперативного спілкування через тактики імпліцитного ствердження або заперечення, виправдання своєї поведінки, встановлення хибності думки адресанта, м'якої відмови від розголошення особистої інформації, ввічливої

відмови від надання відповіді, повтору питання, маніфестації позитивного світосприйняття, розширеного пояснення, уточнення питання, імпліцитного погодження з негативною пропозицією за рахунок стверджувальних, заперечних та питальних конструкцій, інтенсифікованих вигуками, лексико-граматичними засобами оцінки та модальності.

3. Структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості непрямих відповідей адресата в інституціональному дискурсі варіюються залежно від підтипу дискурсу:

3.1. У політичному дискурсі адресат реалізує стратегію уникання прямої відповіді для збереження власного позитивного іміджу через уживання тактик маніпулювання семантичним фокусом питання, збереження позитивного обличчя, відволікання уваги від теми обговорення, коректної оцінки діяльності політичних діячів, зміни контексту питання, вербальної відмови від надання прямої відповіді, обмеження доступу до інформації за рахунок стверджувальних речень з конструкціями суб'єктивної думки, дескриптивно-оцінними лексемами, модальними дієсловами можливості і припущення, модальними прислівниками, умовних та імперативних речень.

3.2. У діловому дискурсі адресат реалізує стратегію уникання прямої відповіді як інструмент впливу на адресанта через тактики маніпулювання, нерозголошення або завуалювання правди, перемикання уваги, демонстрації домінантної позиції, позитивного налаштування, пояснення своїх дій, використовуючи стверджувальні речення з лексичними одиницями оцінної семантики, вигуками, низки простих або складнопідрядних речень.

3.3. У юридичному дискурсі адресат вдається до стратегії уникання прямої відповіді як засобу самозахисту від негативних наслідків прямої відповіді та уживає тактики аргументативного обґрунтування своєї позиції, констатації відомих фактів, розширеної відповіді, які представлені стверджувальними реченнями з конструкціями суб'єктивної думки, заперечними, питальними та окличними реченнями.

3.4. У медичному дискретному дискурсі адресат реалізує стратегію уникання прямої відповіді для запобігання загострення ситуації через негативну для пацієнта інформацію за рахунок тактик позитивного налаштування пацієнта, обережного оголошення негативної для пацієнта інформації, схилення до своєї точки зору, використовуючи стверджувальні, умовні та заперечні речення з дескриптивно-оцінними лексемами. У недискретному дискурсі уникання прямої відповіді виступає засобом самопрезентації у стосунках фахової взаємодії. Тактики вираження сумніву у професійних здібностях опонента, персуазивного впливу, імперативного наказу та виправдання реалізуються питальними реченнями з неінвертованим порядком слів та еліптичними конструкціями, стверджувальними, умовними та імперативними реченнями.

4. Для реалізації стратегії уникання прямої відповіді адресат використовує невербальні компоненти комунікації, які взаємодіють з вербальними за координативним та ідентифікаційним принципами у побутовому дискурсі, а в інституціональному дискурсі така взаємодія відбувається за принципами координації та контрадикції.

Теоретичне значення дослідження полягає в тому, що окреслення структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата є внеском у дискурсознавчі студії, що пов'язані з теорією мовленнєвої діяльності. Дослідження респонсивних тактик, за допомогою яких реалізується стратегія уникання прямої відповіді у сучасному побутовому та інституціональному типах англомовного дискурсу, робить вклад у соціолінгвістику та лінгвопрагматику, дає можливість поглибити знання про інтенціональність міжособистісних стосунків. Аналіз взаємодії вербальних та невербальних засобів актуалізації непрямой відповіді адресата на квеситивний мовленнєвий акт є внеском у теорію дискурсивної взаємодії різних кодових систем та теорію комунікації.

Практична значущість роботи полягає в можливості використання її результатів та матеріалів у розробці та викладанні лекційних курсів з

теоретичної граматики англійської мови (розділи «Семантика речення», «Прагматика речення»), спеціальних курсах з теорії дискурсу, теорії невербальної комунікації, соціолінгвістики, на заняттях з практики усного мовлення для формування дискурсивної компетенції студентів і покращення культури спілкування з урахуванням типу дискурсу та ситуації спілкування, а також у наукових дослідженнях студентів, здобувачів та аспірантів.

Апробація роботи. Основні положення дисертації пройшли апробацію на засіданнях кафедри англійської філології Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (2013-2016), а також на конференціях: VII Міжнародній науковій конференції «Пріоритети германського та романського мовознавства» (Луцьк, 2013), XIII науковій конференції з міжнародною участю «Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація» (Харків, 2014), II Міжнародній науково-практичній конференції «Мови професійної комунікації: лінгвокультурний, когнітивно-дискурсивний, перекладознавчий та методичний аспекти» (Київ, 2015), VI Міжнародному науковому форумі «Сучасна англістика: До 85-річчя кафедри англійської філології» (Харків, 2015), XV науковій конференції з міжнародною участю «Каразінські читання: Людина. Мова. Комунікація» (Харків, 2016), VII Міжнародному науковому форумі «Сучасна іноземна філологія: дослідницький потенціал» (Харків, 2016), міжнародній науково-практичній конференції «Мова та культура: сучасні аспекти співвідношення» (Одеса, 2016).

Публікації. Основні положення та результати дисертаційного дослідження викладено у 13 публікаціях автора, з яких 6 статей опубліковано у спеціалізованих виданнях України (1 стаття – у співавторстві: дисертанту належить збір, аналіз та опис практичного матеріалу), 1 стаття опублікована у закордонному академічному виданні, та у 6 тезах доповідей на наукових конференціях.

Структура та обсяг роботи. Дисертація складається із вступу, трьох розділів із висновками до кожного із них, загальних висновків, списку використаної наукової літератури, списку джерел ілюстративного матеріалу і додатків. Загальний обсяг роботи – 219 сторінок, обсяг основного тексту – 171 сторінка. Бібліографія містить 375 позицій. У дисертації представлено 4 таблиці та 2 діаграми.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ НЕПРЯМИХ ВІДПОВІДЕЙ АДРЕСАТА У ПОБУТОВОМУ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОМУ ТИПАХ ДИСКУРСУ

1.1. Непрямі відповіді адресата в англomовному діалогічному дискурсі як об'єкт аналізу

Починаючи з останньої третини ХХ ст. зі встановленням комунікативно-дискурсивної парадигми лінгвістичного знання відбувається відхід від вивчення мови як закритої системи до вивчення процесу міжособистісної комунікації у певній соціальній ситуації.

Аналіз міжособистісної комунікації знаходить найяскравіший прояв саме у межах діалогічного дискурсу, який є особливим напрямом розумово-мовленнєвої діяльності людей, суб'єктів пізнання та спілкування. Кожна людина на підсвідомому рівні моделює «абсолютну діалогічну ситуацію», в якій експліцитно представлені всі елементи питальної ситуації і відповідь остаточно знімає неозначеність [124].

Основним середовищем, у якому відбувається діалогічне спілкування, є комунікативна ситуація. Комунікативна ситуація характеризує обставини спілкування у цілому, його учасників, їх стимули тощо [264, с 40]. О.І. Морозова зазначає, що «сприйняття, інтерпретація та оцінка індивідом ситуації визначається цілісною системою його уявлень про світ» [163, с. 104], а самим терміном «комунікативна ситуація» визначає ситуацію, в якій відбувається спілкування [163, с. 103]. На думку О.І. Морозової, на мовне оформлення висловлення впливає не безпосередньо ситуація дійсності, а те, які характеристики ситуації учасники комунікативної взаємодії вважають релевантними [163, с. 104]. Комунікативна ситуація – це модель взаємодії комунікантів [114], конкретна ситуація спілкування, в яку входять партнери по комунікації і яка спонукає її учасників до міжособистісної інтеракції [19, с. 337]. Комунікативна ситуація визначає мовленнєву поведінку, тобто використання мови учасниками спілкування в конкретних обставинах, згідно з такими способами реалізації інтенції, як

комунікативні стратегії, тактики і ходи, що втілюються в мовленнєвих актах [182]. В.І. Беліков та Л.П. Крисін визначають вісім компонентів комунікативної ситуації: адресант, адресат, відносини між мовцем і слухачем і пов'язана з цим тональність спілкування (офіційна, нейтральна, дружня); мета спілкування, яка диктує стратегію спілкування; засіб спілкування (мова або її підсистема, а також невербальні компоненти комунікації – жести, міміка тощо); спосіб спілкування (усний/письмовий; контактний/дистантний); місце спілкування [30, с. 40–41]. Поняття комунікативної ситуації І.Є. Фролова трактує як єдність об'єктивного й суб'єктивного, вербального та позавербального планів; складне поєднання ментальної репрезентації фрагменту світу та його мовної об'єктивації [267]. Слід за Н.І. Формановською, ми розуміємо комунікативну ситуацію як складний комплекс зовнішніх умов спілкування та внутрішніх станів комунікантів, що представлені в мовленнєвій поведінці – висловленні, дискурсі [264, с. 42].

Запитання та відповідь позначають особливий напрям розумово-мовленнєвої діяльності людей, суб'єктів пізнання та спілкування, на здобуття точнішого, повнішого знання про об'єктивний світ і пошук нової інформації [8; 20; 108; 125; 196; 309, с. 426], що становить основу процесу комунікації. Питання, відповідь, а також їх єдність є явищами прагматичної природи, за допомогою яких партнери по комунікації мають можливість задовольнити різного роду комунікативні потреби: від здобуття необхідної інформації до надання мовленнєвої дії з метою досягнення тієї або іншої комунікативної інтенції [8; 20; 24; 337; 357].

Питання і відповіді є невід'ємною частиною мовленнєвого спілкування, під яким ми, за О.С. Іссерс, розуміємо «цілеспрямовану активність людей, яка дозволяє їм організувати співпрацю» [103, с. 56]. Комунікативні інтенції запити, що передають багатовекторний когнітивний процес-пошук за допомогою питальних висловлень, спрямовані на з'ясування певної інформації.

Як зазначає В.С. Григор'єва, головними універсальними рисами дискурсу взагалі є цілісність та зв'язність, оскільки саме цілісність виявляється у неперервному поєднанні його змістовно-структурних компонентів, декодування

яких відбувається в результаті сприйняття дискурсивної події як комплексу, а в основі формування комплексних комунікативних одиниць мови лежать закономірності, які виявляються за специфічними маркерами іллокутивного та дискурсивного характеру з точки зору його оформлення [78, с. 45–46]. З метою забезпечення прагматичної зв'язності діалогічного спілкування та збереження дискурсивної цілісності діалогу необхідним вважається дотримання природних законів сполучуваності мовленнєвих актів, коли за запитанням повинна слідувати відповідь, тобто репліки повинні узгоджуватися за іллокутивною функцією [175, с. 306–312], а основними комунікативними принципами дискурсивного діалогічного обміну «питання – відповідь» вважається інформативність відповіді та її актуальність для адресанта [263]. У мовленнєвому спілкуванні будь-яке висловлення сприймається не саме по собі, а як репліка, що є вмонтованою у прагматичний комплекс [8, с. 360]. Таким чином, з погляду комунікативно-діяльнісного підходу до дослідження мовлення, заповнення інформаційної лакуни адресанта відбувається за рахунок отримання очікуваної відповіді від адресата.

Інтенція адресанта у ситуації запитування складається з іллокутивної цілі запитати адресата про деякий стан речей, відносно якого адресант відчуває когнітивний дефіцит, і перлокутивної цілі змусити адресата відповісти, що скасовує цей когнітивний дефіцит [21, с. 220]. Адресат у свою чергу є вільним у тому, прийняти запропоновану йому програму спілкування чи відхилити її [9, с. 175–177]. Із самого початку висловлення будується відправником з урахуванням можливих відповідних реакцій, заради яких воно і створюється [18]. Отже, висловлення завжди є прагматично орієнтованим.

П.В. Зернецький підкреслює нерозривний зв'язок питання та відповіді і зазначає, що «існує глобальний тип мовленнєвих дій адресанта такого роду, який неодмінно викликає появу у відповідь мовленнєвих дій адресата» [99, с. 14]. Такі мовленнєві дії науковець кваліфікує як мовленнєві акти із початковою інтенцією запитування.

У сучасному глобалізованому світі поряд із тенденцією обмінюватися та передавати інформацію у повному обсязі спостерігається тенденція до її приховання або неповного розкриття. Найбільш поширеною думкою є те, що подібну комунікативну інтенцію можна простежити у межах питально-респонсивного діалогічного обміну, в якому адресат реалізує стратегію уникання прямої відповіді (далі – УПВ) і не надає прямої відповіді на питання [68; 69; 102, с. 260–277; 161; 283; 329; 336]. Тактика відкладення та уникнення відповіді ґрунтується на порушенні максими релевантності («Не відхиляйтесь від теми») [76, с. 223].

Структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості непрямої відповіді адресата на питання адресанта доцільно розглядати у межах дискурсу, який за І.С. Шевченко, ми розуміємо як «інтегральний феномен, мисленнєво-комунікативну діяльність, яка протікає у широкому соціокультурному контексті, є сукупністю процесу й результату і характеризується континуальністю та діалогічністю» [289], що відповідає принципам комунікативно-дискурсивної парадигми лінгвістики. Розуміння дискурсу як одночасно результату і процесу лежить в основі розмежування репрезентаційного (статичного) та діяльнісного (динамічного) підходів до його аналізу [261, с. 35].

За Ф.С. Бацевичем, дискурс – це тип комунікативної діяльності, інтерактивне явище, мовленнєвий потік, що має різні форми вияву (усну, писемну, паралінгвальну), відбувається в межах конкретного каналу спілкування, регулюється стратегіями і тактиками учасників [20, с. 138]. В НКС діалогічного дискурсу спілкування регулюється стратегією уникання надання прямої відповіді, яка реалізується різними тактиками в залежності від типу дискурсу, а також зумовлюється певними структурно-семантичними і лінгвопрагматичними чинниками. Релевантними для нашого дослідження є комунікативні категорії дискурсу за І.С. Шевченко, які «охоплюють інтенціональність та адресованість, тобто соціально-прагматичні властивості окремих ситуацій спілкування, а також ситуативність – співвіднесеність вербальних і невербальних аспектів спілкування» [287].

О.В. Падучева виділяє чотири типи прагматичних зв'язків діалогічного спілкування:

1. Узгодженість реплік за іллокутивною функцією;
2. Респонсивні репліки, що звернені на умови успішності мовленнєвого акту;
3. Репліки, звернені на презумпцію попереднього висловлення;
4. Зв'язки реплік, що ґрунтуються на імплікатурах дискурсу [175, с. 306-312].

Успішна ситуація спілкування розвивається за сприятливим діалогічним сценарієм для усіх учасників при дотриманні ними всіх прагматичних зв'язків діалогічного спілкування, що дозволяє комунікантам реалізувати свої комунікативні наміри у повному обсязі.

Одним із основних завдань при лінгвопрагматичному аналізі НКС діалогічного дискурсу є виявлення можливих послідовностей реплік його учасників, які розглядаються як інтеракціональні ходи партнерів у процесі спілкування з урахуванням центрального в структуризації поняття ініціативності-реактивності [113; 155; 218; 219; 276; 309, с. 425-426; 359, с. 702; 363; 365; 371]. Саме зв'язок окремих ходів комунікантів у дискурсивному обміні і взаємозалежність цих ходів (в тематичному, інтенціональному, синтаксико-семантичному і інших аспектах) забезпечує процес мовленнєвої інтеракції у діалогічному дискурсі [287].

Будь-яка репліка як комунікативна одиниця має змістовну і формальну сторони. Зі змістовної точки зору мовленнєве висловлення включає в себе пропозиціональну (власне смислову) і іллокутивну складові (іллокутивну функцію). Типу іллокутивної функції висловлення відповідає певний мовленнєвий акт (твердження, питання, спонукання тощо), сфера функціонування якого завдається специфічними умова успішності [15, с. 86; 132; 171; 158; 215]. Формальна сторона репліки – це її фонетична, морфологічна та синтаксична структури [15, с. 86].

Нормальний хід діалогу передбачає узгодження іллокутивних намірів учасників, яке полягає у задоволенні їхніх взаємних претензій. Беручи участь в діалозі, мовці вимушені виконувати різноманітні мовленнєві і немовленнєві дії і змушують партнера реагувати на них певним чином [15, с. 84]. На думку А.М. Баранова та Г.Ю. Крейдліна, необхідними інструментами опису структури мовленнєвих взаємодій в діалозі є поняття «іллокутивне вимушення», «іллокутивно незалежний та іллокутивно залежний мовленнєвий акт», «мінімальний діалог», адже вони дозволяють представити діалогічний текст у вигляді зв'язної структури мінімальних одиниць, які формують статичну іллокутивну структуру діалогу. Тим самим репліки у складі мінімальних діалогів пов'язані не лише семантично і синтаксично, але і передусім іллокутивно [15, с. 99]. Для дослідження структурно-семантичних і прагматичних особливостей непрямих відповідей важливим є роз'яснення поняття «іллокутивного вимушення», яке А.М. Баранов та Г.Ю. Крейдлін вважають об'єднуючим для таких пар реплік, як «питання – відповідь», «прохання – погодження або відмова», «привітання – зустрічне привітання» тощо, та пропонують на позначення зв'язку реплік у діалозі. Мовленнєві акти (далі – МА), об'єднані у певному мовленнєвому контексті відношенням іллокутивного вимушення, науковці називають відповідно іллокутивно незалежним та іллокутивно залежним мовленнєвим актом [15, с. 87]. Таким чином, у межах будь-якого питально-респонсивного діалогічного обміну питання є іллокутивно незалежним МА, а відповідь – іллокутивно залежним МА. У разі вдалого впливу адресанта на думки, почуття та дії адресата, тобто досягненні перлокутивної цілі отримати пряму відповідь на питання, виникає стандартна комунікативна ситуація.

А.М. Баранов та Г.Ю. Крейдлін наголошують на тому, що невиконання відношень іллокутивного вимушення та самовимушення не слід плутати з нестандартними мовленнєвими реакціями на репліку-стимул, або, за їхньою термінологією «репліку, яка змушує» («вынуждающую реплику»), на кшталт непрямой або неінформативної відповіді на питання [15, с. 90]. Отже, спираючись

на вищезгадані ідеї, комунікативну ситуацію, що є питально-респонсивним діалогічним обміном з кореляцією «питання – непряма відповідь» у тому чи іншому типі дискурсу, ми кваліфікуємо як нестандартну комунікативну ситуацію (далі – НКС), і розуміємо як середовище, у якому актуалізується стратегія уникання прямої відповіді. У свою чергу реакцію адресата у вигляді непрямої відповіді на питання адресанта трактуємо як нестандартну.

З позицій лінгвістичної прагматики важливим завданням видається виявлення прагматичної залежності висловлень, тобто таких прагматичних зв'язків, до яких залучається мовленнєвий акт, з його умовами успішності, його учасниками, презумпціями цих учасників, їх інтенціями тощо. Особливе значення при дослідженні послідовності мовленнєвих актів у НКС набувають соціальні відносини та комунікативні інтенції мовців, оскільки діяльнісно-результативна сторона функціонування мови відображає головне призначення комунікації як форми соціалізованої інтеракції. Будь-який акт комунікації не зводиться тільки до передачі інформації, оскільки саме виникнення комунікативного акту завжди обумовлено потребою мовця досягти певного прагматичного ефекту [244, с. 15-16].

Для дослідження НКС треба достовірно знати, що становить правомірну відповідь на питання, враховуючи її певну іллокуцію. Відповідаючи на питання, адресат може вибрати не лише один з «можливих світів», запропонованих адресантом, але з тих або інших причин представити стан речей, не тотожний жодному з можливих світів питання [71; 320]. Найпростішим шляхом вирішити цю дилему було б визнати, що «будь-яке висловлення, що слідує за питанням, є відповіддю на нього» [350, с. 159], тим не менш, дослідники традиційно виділяють поділ відповідей на прямі та непрямі.

Дж. Ф. Аллен та Р. Перро вважають, що у результаті питально-респонсивного діалогічного обміну адресант має отримати відповідь, яка «містить більше інформації, ніж експліцитно вимагалось у питанні», однак у той же час «вона не повинна видавати надто багато інформації або пропонувати такі відомості, яких не потребує той, хто запитує» [3, с. 322]. Відповіді такого типу

зазвичай називають «прямими» (direct), «оптимальними» (optimal), «остаточними» (conclusive), «конгруєнтними» (congruent), «вичерпними» (exhaustive), «відповідними» (proper) [344, с. 275]. Н. Белнап пропонує такі дефініції прямої відповіді: «пряма відповідь на питання – це пропозиція, у разі якщо вона є істинною, повідомляє тому, хто запитує, у точності те, про що він хотів дізнатися, ні більше, ні менше» [305, с. 124], «пряма відповідь – це фрагмент мови, який відповідає на питання та задовольняє вимогу повноти, і тільки повноти» [29, с. 14].

У термінах теорії мовленнєвих актів, пряма відповідь – це реактивний мовленнєвий акт адресата, який задовольняє перлокутивну мету адресанта та повністю виправдовує його очікування. Слід за Д. Харрою, ми визначаємо пряму відповідь як таку, що є «логічно достатньою та слідує безпосередньо за питанням» [335].

У свою чергу, термін «питання», як відзначає А. Тсуї, використовувався як семантична категорія, як іллокутивний акт, або як те, завдяки чому можна попросити про щось, або просто як щось, що очікує відповіді [370]. З метою проілюструвати різноманітність використання цього терміну, Р. Квірк пропонує три семантичних класи питань, які базуються на необхідній відповіді, а саме:

- 1) загальні питання, що вимагають відповіді «так» чи «ні»;
- 2) спеціальні питання (wh-questions);
- 3) альтернативні питання, які передбачають відповідь, яку можна обрати з варіантів, запропонованих у питанні [358].

Сандра Харріс наголошує на тому, що непряма відповідь зазвичай підтримує когезійний зв'язок, тематичну когерентність та пропозиційні рамки з питанням, але з якого не можна вивести прямої відповіді «так» чи «ні» [336].

Такі комунікативні установки адресата направлені на зрив ідеально прозорого обміну інформацією у розмові і тут йдеться про «комунікативний саботаж». Т.М. Ніколаєва виділяє чотири види подібного «саботажу», а саме:

- 1) установка на нав'язування комуніканту своєї думки щодо обговорюваної

ситуації; 2) небажання дати очікувану відповідь на питання; 3) прагнення піти від ремо-предикативного аспекту розмови, тобто від обміну новою інформацією, а не факту; 4) бажання образити співрозмовника [169, с. 268]. М.О. Сидорова розуміє непрямі відповіді як такі, що містять імплікатуру, та не відносить до них питання-перепитування, мовчання, відмови від відповідей, ухильні відповіді [218, с. 126]. О.Е. Разлогова називає непряму відповідь такою, що вимагає додаткового виводу для встановлення логічного статусу альтернатив, тобто з котрої за допомогою опорних правил можна вивести суб'єктивно-пряму відповідь [196, с. 203].

Однією із причин уникання прямої відповіді на питання, що вимагають відповіді «так» чи «ні», на думкою А. Тсуї, є той факт, що такі види питань насправді є питаннями інформаційного запиту, на які адресант очікує розгорнуту відповідь у вигляді пояснення, а не банальне підтвердження або спростування факту пропозиції питального висловлення. У разі надання тільки прямої стверджувальної або заперечної відповіді така мовленнєва поведінка адресата може бути інтерпретована як небажання мовця підтримувати мовний контакт зі співрозмовником [370, с. 91]. Отже, під непрямою відповіддю ми розуміємо таку респонсивну реакцію адресата на питання, яка не задовольняє перлокутивну мету адресанта і порушує умови успішності реалізації квеситивного мовленнєвого акту, а завдає новий напрямок розвитку діалогу з переважанням його інтересів та намірів.

Викладене дозволяє констатувати, що питально-респонсивний обмін в англomовному діалогічному дискурсі як мисленнєво-мовленнєвої діяльності становить основу комунікативної діяльності, а непрямі відповіді адресата постають як головний об'єкт аналізу, що пов'язано із інтенціями адресата регулювати інформаційний обмін у питально-респонсивному діалогічному обміні та змінювати вектор перебігу діалогу згідно зі своїми інтересами.

1.1.1. Іntenціональна специфіка квеситивного мовленнєвого акту

У сучасній лінгвістиці у зв'язку з більш пильним підходом до вивчення суб'єктивного фактору в мові та необхідністю вибору комунікантами

оптимальних мовленнєвих одиниць для успішної реалізації своїх комунікативних інтенцій з неослабним інтересом досліджується проблема мовленнєвого акту. У теорії мовленнєвих актів мінімальною комунікативною одиницею вважається мовленнєвий акт – висловлення в його процесуальному аспекті; цілеспрямована мовленнєва дія, що здійснюється згідно з принципами та правилами мовленнєвої поведінки, прийнятими в даному суспільстві [21; 39; 53; 133]. В ізольованому мовленнєвому акті не відбивається двостороння природа людського спілкування, тому мінімальною структурною одиницею мовленнєвого спілкування визнається не мовленнєвий акт, а обмін репліками [155; 362, с. 79; 364], діалогічна єдність [127; 180; 317] чи мікродіалог [155; 240, с. 9].

Важливим для прагмалінгвістики є мотиваційний компонент комунікації, реагування учасників комунікативної взаємодії на умови спілкування, цільові установки комунікантів та способи досягнення цілей, серед яких важливе місце займає вплив на адресата [115, с. 67]. У соціумі вихідною метою реалізації мовленнєвого акту адресантом є вплив на адресата та отримання від нього необхідної інформації [8; 21; 41]. Як визначає І.М. Панченко, одним із найважливіших аспектів мовленнєвого акту є адресатна референція, яка виникає для обслуговування міжособистісних стосунків, та визначається як апеляція до адресата (адресатів) за допомогою певних вербальних / невербальних засобів для маркування соціально-рольового аспекту відносин «автор висловлення – адресат» [176, с. 30]. Засадою будь-якої успішної комунікації є досягнення мовцем перлокутивної цілі. Іntenція адресанта у разі реалізації мовленнєвого акту квеситивного типу складається з іллокутивної цілі запитати адресата про деякий стан речей, відносно якого адресант відчуває когнітивний дефіцит, і перлокутивної цілі змусити адресата відповісти, що скасовує цей когнітивний дефіцит [21, с. 220]. Комунікативно-прагматична спрямованість квеситивних мовленнєвих актів здійснюється в режимі очікування, оскільки передумовою вдалості питання буде відповідь.

При дослідженні дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» доцільним є звернути увагу на триаспектну модель діалогічного акту

за Г. Бантом, який визначає діалогічний акт як «функціональну одиницю, що використовується мовцем з метою зміни контексту» [314, с. 4]:

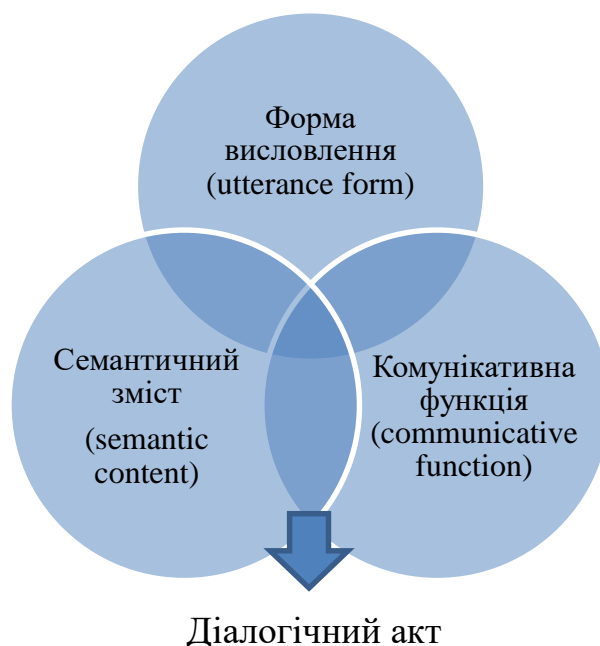


Рисунок 1.1.

Форма висловлення визначає зміни в лінгвістичному контексті, які спричиняє діалогічний акт. Ідея комунікативної функції та семантичного змісту полягає в тому, що семантичний зміст буде мати певну значущість у новому контексті, яку він не мав до реалізації самого діалогічного акту, а комунікативна функція визначає ступінь значущості [314, с. 4].

У квеситивах, реалізованих спеціальнопитальними висловленнями, прогалина в пропозиціональному змісті є незнанням адресантом семантичного змісту одного з елементів повідомлюваної пропозиції та маркується питальним словом, а у квеситивах, реалізованих висловленнями загальнопитальної структури, інформаційну прогалину позначено відсутнім моментом твердження та адресант верифікує своє припущення щодо референції або предикації [21, с. 220–221].

На формування тієї або іншої комунікативної інтенції адресанта впливають певні умови. До таких умов в лінгвістичній прагматичі відносять прагматичні пресупозиції МА. Пресупозиційні чинники квеситива розглядалися в роботах вітчизняних [67, с. 28; 125, с. 360; 126; 175, с. 309; 201, с. 60; 286] і зарубіжних

лінгвістів [302; 310; 318]. На основі проаналізованих даних можна виділити такі пресупозиції МА квеситива:

- 1) мовець не володіє певною інформацією;
- 2) мовець хоче знати інформацію;
- 3) мовець припускає, що адресат володіє необхідною інформацією.

При цьому бажання знати інформацію є ключовим компонентом квеситива [53, с. 261]. Для того, щоб можна було говорити про реалізацію мовленнєвого акту певного іллокутивного типу, мають бути виконані умови його успішності [362, с. 51]. Аналізуючи квеситивний МА у кореляції «питання – непряма відповідь», ми спираємося на умови його успішної реалізації за Л.Р. Безуглою, яка виокремлює підготовчу умову (адресант не знає відповідь; припускає, що адресат знає відповідь; для адресанта та адресата не є очевидним, що адресат дасть відповідь за іншого перебігу подій), умову щирості (адресант бажає ліквідувати когнітивний дефіцит), перлокутивну умову (адресант має намір змусити адресата відповісти) та суттєву умову (адресант має намір запитати адресата) [21, с. 104].

Л.Р. Безугла використовує пропозиціональну та перлокутивну умови успішності квеситивів в якості критеріїв для виділення таких його підтипів – інформативне та проблемне питання (адресант не знає й бажає дізнатися відповіді у адресата), уточнююче (адресант у відповіді сумнівається), екзаменаційне та маніпулятивне питання (адресант не сумнівається у відповіді, але хоче дізнатися, чи знає адресат відповідь, або має іншу перлокутивну мету) [21, с. 221]. У нашому дослідженні ми розглядаємо кореляцію «питання – непряма відповідь», ініціальним дискурсивним ходом якої є квеситивний мовленнєвий акт у вигляді інформативного та проблемного питання.

Важливість інтенціонального моменту в мовленнєвій поведінці людини визначає О.Г. Почепцов: «У якості ланцюжка, що зв'язує людину і мову, може послужити поняття інтенції: людина – це діяч, мова – знаряддя, а інтенція об'єднує їх у мовленнєву діяльність. Ці стосунки можна виразити за допомогою наступної формули: людина + інтенція + мова = мовленнєва діяльність» [190, с. 75–76]. Комунікативна діяльність у межах дискурсивного діалогічного обміну «питання –

пряма відповідь» спрямована на інформаційний обмін між учасниками дискурсу, а передусім на здійснення цілеспрямованого мовленнєвого впливу на іншого комуніканта, щоб спонукати його до виконання дій в інтересах адресанта повідомлення, а саме надати пряму відповідь на квеситивний мовленнєвий акт. У якості обов'язкової умови для маніфестації квеситивного комунікативного наміру у висловленні є вихідний стан «незнання» адресанта певної інформації та його бажання її дізнатися, тобто наявність специфічної квеситивної комунікативної інтенції, яка визначає прагматичну спрямованість мовленнєвої поведінки адресанта.

У лінгвістиці існує цілий ряд робіт, присвячених класифікації МА, на основі типів комунікативних намірів, які вони реалізують [6; 39; 171; 189; 215; 242; 304; 375]. Л.Р. Безугла визначає мовленнєвий акт як «мовленнєву взаємодію комунікантів, яка ґрунтується на їхній колективній інтенції, і в процесі якої ними конструюються смисли – пропозиціональні, іллокутивні й перлокутивні» [21, с. 57]. Оскільки саме іллокуція робить МА дією, питання про класифікацію МА зводиться до питання про класифікацію іллокутивних актів. Умови успішної реалізації МА головних іллокутивних типів лягли в основу складеної Дж. Серлем класифікації іллокутивних актів: репрезентативи, директиви, комісиви, експресиви і декларативи [215]. Особливістю трактування директивного мовленнєвого акту в класифікації Дж. Серля є те, що сюди віднесено мовленнєвий акт питання. Підґрунтя цьому науковець знаходить у спільності їх семантичної структури, оскільки, запитуючи, адресант спонукає адресата якимось чином прореагувати на питання, як «є стимулом до повідомлення інформації» [160], а непрямі відповіді в НКС у більшості випадків виражають непрямі цілі висловлень та належать до інших типів мовленнєвих актів.

Однією із перших спроб виділити МА квеситив в окремий тип МА є класифікація Д. Вундерліха (у його класифікації для МА квеситива використовується термін «еротетичний тип висловлення») [375]. Д. Вундерліх надає синтактико-семантичний опис кожного з іллокутивних типів, а також

характеристику їх реалізації у дискурсі. На його думку, еротетивні іллокутивні акти завжди є ініціативними, тобто вони вводять нові умови взаємовідносин між комунікантами і тим самим відкривають послідовність їх дій.

Комунікативно-прагматична спрямованість квеситивних МА здійснюється в режимі очікування, і передумовою успішності питання є відповідь, оскільки «репліки-реакції залежать від попередньої репліки в структурному, семантичному та комунікативному планах» [229, с. 63]. Квеситив свідчить про активізацію уваги до співрозмовника, залучення його до мовленнєвої діяльності і ставить у центр уваги комунікантів факт відсутності певної інформації в адресанта [101, с. 17]. З точки зору теорії ввічливості [311], мовленнєвий акт квеситив містить у собі деяку суперечливість, що виявляється в ході його реалізації. З одного боку, коли мовець породжує квеситив, він виявляється залежним від адресата, справляючи враження менш інформованого комуніканта і створюючи загрозу своєму іміджу. Виникає психологічна напруга в спілкуванні, що знімається відповіддю, або зростає за її відсутності, коли комунікативна взаємодія втрачає свою симетричність. З іншого боку, мовець може демонструвати своє домінування: комунікант, що ставить запитання, впевнений у досягненні перлокутивної мети й одержанні відповіді від адресата, який має нижчий статус. У цьому разі виникає загроза статусу слухача. Таким чином, квеситив потрапляє до групи статусно-лабільних актів і спрямований на підвищення статусу як адресата, так і адресанта залежно від ситуації спілкування, що виявляється у взаємодії гендерних і статусних характеристик [110].

У 80-х роках ХХ ст. були зроблені інші серйозні спроби докладного опису мовленнєвих актів, зокрема, перше ґрунтовне опрацювання їхньої класифікації у вітчизняному мовознавстві належить Г.Г. Почепцову, який пропонує чітку класифікацію МА за іллокутивним критерієм, вперше доводить існування не тільки таких МА, як констатив, квеситив, директив, експресив і комісив, а також і підтипів МА (реквестив/ін'юнктив у межах директивів і промісив/менасив у складі комісивів) [288, с. 9]. Термін «квеситив» був введений Г.Г. Почепцовим на позначення одного з прагматичних типів речення та трактується ним як «питальне

речення в його традиційному розумінні» [187, с. 443]. Дослідник будує свою теорію у межах лінгвістичної теорії речення, розмежовуючи у реченні тісно пов'язані структурний (конструктивний), семантичний і прагматичний аспекти. У центр уваги Г.Г. Почепцов висуває комунікативну інтенцію, яка виступає як комунікативно-інтенціональний зміст речення, що актуалізується лише в умовах мовленнєвого спілкування та у співвідношенні з вербальною чи невербальною реакцією адресата. Г.Г. Почепцов розділяє мовленнєві акти директиви і квеситиви, тим самим дає однозначну відповідь на дискусію в англомовній прагматиці, яка об'єднує їх на базі загальної інтенції спонукання [288]. Квеситив має ту межу спільності з директивом, що обидва вони призначаються для того, щоб викликати дію адресата, з тією істотною відмінністю, що для директива це будь-які дії, включаючи і мовленнєві, а для квеситива – це лише мовленнєві дії. Найважливішою відмінною ознакою квеситива слід вважати зв'язок його вживання з різницею інформаційних потенціалів адресанта і адресата. У процесі комунікації адресант переслідує мету зняття цієї різниці шляхом отримання – як відповідь на питання – відповідної інформації від адресата, вербальної реакції або вербальної діяльності адресата [44, с. 103; 101; 187, с. 443–444].

Наше дослідження спирається на класифікацію мовленнєвих актів Г.Г. Почепцова, адже в її межах виділяється МА квеситив саме у тій формі, яка представляє інтерес для дослідження кореляції «питання – непряма відповідь» у побутовому та інституціональному типах дискурсу (далі – ПД та ІД).

Слід зазначити, що неоднозначність трактування квеситива, на наш погляд, пов'язана з тим, що питання є складною і гнучкою формою думки. У процесі індивідуальної гносеологічної діяльності людини питання є переходом від незнання до знання, від неповного знання до повнішого та уточненого. Тому прямим, інгерентним призначенням питання, тобто комунікативною установкою того, хто говорить, є запит інформації або її уточнення [141].

Виходячи з положення відносно інтенціональності як невід'ємної і визначаючої сутті мовленнєвого акту і відповідного йому висловлення, ми вважаємо, що основною ознакою квеситива є особлива, властива лише йому

комунікативна інтенція. Здійснюючи МА квеситив, адресант має намір вирішити певне комунікативне завдання — заповнити недостатні знання. Отже, під квеситивною інтенцією ми розуміємо бажанням (намір) адресанта заповнити деяку прогалину в знаннях за допомогою спеціально відібраних для цієї мети мовних засобів і подальшої комунікативної дії на співрозмовника. Квеситивна інтенція є особливим видом волевиявлення, яке пов'язане одночасно з декількома бажаннями адресанта: з бажанням повідомити про своє незнання (запитати), з бажанням отримати необхідну інформацію від співрозмовника, та з бажанням знати. При цьому бажання знати інформацію є ключовим компонентом інтенції квеситива [53, с. 261].

Таким чином, квеситивний МА у межах нестандартних комунікативних ситуацій розглядається як ініціальний дискурсивний хід, як ціленаправлена дія, основними елементами якої є адресант, адресат та умови перебігу спілкування між ними. Іntenціональною специфікою квеситивного МА є вираження комунікативної інтенції адресанта заповнити інформаційну лакуну шляхом мовленнєвого впливу на адресата.

1.1.2. Роль адресата у формуванні структури діалогічного дискурсу.

Останні роки минулого і початок ХХІ століття характеризуються зміщенням фокусу уваги представників лінгвістичних наук до проблем дослідження мовних сутностей і явищ у контексті їхнього функціонування у процесі комунікації.

Видатний український мовознавець О.О. Потебня погоджувався з думкою В. фон Гумбольдта з приводу того, що мова є необхідною передумовою мислення окремої людини, тому що поняття формується тільки завдяки слову, а без поняття неможливе дійсне мислення [186, с. 30–31]. У дійсності, мова розвивається тільки у суспільстві, тому що людина розуміє себе, тільки випробувавши на інших людях зрозумілість своїх слів [83, с. 77]. Правдивість цих слів підтверджує і М.М. Бахтін: «Мовець закінчує своє висловлення, щоб передати слово іншому або дати місце його активно зворотному розумінню» [17].

Оскільки предметом нашого дослідження є структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості респонсивних реплік адресата у межах дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь», доцільним є розглянути особливості діалогічного дискурсу в межах антропоцентричної парадигми, оскільки саме в діалогічному мовленні спостерігаємо безпосередній зв'язок комунікативних інтенцій мовця та результату його мовлення, що виражається у вербальних і невербальних діях адресата [25; 38; 73; 113]. Дослідження діалогічного мовлення неможливо без розгляду питань, безпосередньо пов'язаних із специфікою даної форми мовленнєвої взаємодії, а саме зіставленням діалогічних дискурсів різних типів з метою виявлення властивих їм комунікативних норм, оцінкою прагматичної ефективності певних діалогів, вивченням умов досягнення необхідного комунікативного результату тощо [121].

Аналіз діалогу сходить до праць Л.П. Якубінського [299], М.М. Бахтіна [16], Л.С. Виготського [60], Л.В. Щерби [296] і ґрунтується на принципі діалогічної природи мови, сформульованому В. фон Гумбольдтом [83].

У роботі спираємося на визначення діалогічного дискурсу як мисленнєво-комунікативної мовленнєвої діяльності комунікантів у широкому контексті, що характеризується міною спрямованості ходів і фіксується діалогічним текстом [22]. Інтерактивний характер діалогічної мовленнєвої взаємодії зумовлює зосередження уваги мовознавців на дослідженні проблем діалогу [15; 55; 76; 88; 246; 273; 296; 299] та прагматичних властивостях взаємозв'язку реплік комунікантів [8; 56; 94; 218; 274].

За Ф.С. Бацевичем, у сучасному інформаційно насиченому суспільстві серед основних функцій діалогічного спілкування є такі: контактна (встановлення атмосфери обопільної готовності передавати і сприймати повідомлення та підтримувати взаємний зв'язок до завершення акту спілкування), інформаційна (обмін інформацією, описами, запитаннями та відповідями) та впливова (спрямування на зміну стану, поведінки, ціннісно-мотиваційної сфери партнера: намірів, поглядів, думок, рішень, уявлень, оцінних критеріїв тощо) [19, с. 28].

Спираючись на думку В.Л. Скалкіна про те, що продукування діалогічного мовлення визначається такими комунікативними функціями діалогу, як запит інформації, пропозиція, надання інформації, обґрунтування власної точки зору, взаємне переконання, спонукання до різного роду дій [219, с. 6], у контексті нашого дослідження, прагматично значущими функціями діалогічного спілкування при аналізі дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» ми вважаємо пізнавальну, інформаційну та персуазивну функції.

Володіння лише мовним кодом, його засобами не дасть змоги людині повноцінно спілкуватися. Для ефективного спілкування необхідні й інші знання, уміння і навички [19, с. 124]. Д. Хаймс вважає, що компетенція – це не тільки володіння граматикою й словником, а й знання умов, ситуацій, в яких відбувається мовленнєвий акт [339]. Невід’ємним елементом комунікативного процесу є комунікативна компетенція мовця, яка складається з чотирьох галузей знань та навичок: граматична, соціолінгвістична, дискурсивна та стратегічна компетенції. Для нашого дослідження релевантними є дискурсивна компетенція, тобто вміння мовця поєднувати мовні структури та повідомлення у різні типи зв’язних текстів та співвідносити форму до функції, та стратегічна компетенція, до якої включено вербальні та невербальні комунікативні стратегії, які дозволяють комуніканту владнати комунікативні збої та їхні лексико-граматичні неспівпадання, а також забезпечити ефективність свого висловлення [315].

У межах функціонального підходу до аналізу мовних сутностей та явищ дослідження діалогу і діалогічного дискурсу частіше всього фокусуються на взаємодії репліки-стимулу і репліки-реакції в термінах діалогічної єдності [1; 4; 56; 127; 181; 317]. У роботі дотримуємося традиційного поділу висловлювань комунікантів на ініціальні (репліка-стимул) та респонсивні репліки (репліка-реакція), тобто репліки адресанта й адресата відповідно [8; 20; 38; 55; 218; 276]. Такий поділ ролей комунікантів визначає характерну рису діалогічного дискурсу – постійну зміну комунікативних ролей адресанта та адресата [42; 326], що віддзеркалює динаміку плану відносин двох головних антропокомпонентів акту комунікації.

В ініціальному ході перший комунікант представляє інтереси своєї мовленнєвої дії, свою комунікативну мету, яка реалізується в ініціальному мовленнєвому акті, а вибір форми для реакції обумовлений поточним набором інтересів іншого комуніканта і реалізується в реактивному мовленнєвому акті [273, с. 41]. Реактивний мовленнєвий акт у свою чергу може представляти собою одне або декілька висловлень, які розглядаються як процес, що виражає комунікативно-мовленнєву діяльність інтрактанта, і як продукт цього процесу, що є матеріалізацією результатів мовленнєво-мисленнєвої діяльності співрозмовників [276, с. 121].

Питально-респонсивні діалогічні комплекси (або питально-респонсивні відповідності [174, с. 50]) є необхідною ланкою в мисленні і спілкуванні людей, вони є логіко-мовленнєвим утворенням, що виконує дві найважливіші функції: по-перше, в ньому знаходить фіксацію і вираження процес розвитку наших знань про зовнішній світ (пізнавальна функція) і, по-друге, за допомогою питань і відповідей здійснюється цілеспрямована передача знань і уявлень від однієї людини до іншої (комунікативна функція) [202].

Інтерпретація мовленнєвого висловлення приймає до уваги як обставини, в яких воно було вимовлене, так і фактор адресата. Ініціатором мовленнєвого акту, поза сумнівом, є адресант, проте його успішність залежить від адресата, від того, як він проявляє себе в умовах комунікативної творчості.

У процесі узгодження особистісних позицій та комунікативних намірів співрозмовників важко переоцінити роль другого учасника діалогу, на якого направлена певна репліка [121]. Як зазначає Н.Д. Арутюнова, «адресат вільний прийняти або відхилити запропоновану йому програму, здатися або учинити опір, погодитися або заперечити, піти на поступку або перейти в наступ, виконати прохання або відмовитися. Ці та інші типи висловлень відповідають другим реплікам діалогу (тобто реплікам-реакціям). Другі репліки є дуже істотними не лише як факт комунікації; вони мають ряд важливих наслідків для розвитку логіко-граматичних категорій мови» [10, с. 661]. Таким чином, спрямованість на

адресата постає як іманентна характеристика дискурсу – одне із втілень його антропоцентричності.

Адресат є рівноправним співрозмовником, який несе відповідальність за розвиток спілкування в певному напрямі. Ініціальна репліка адресанта завдає комунікативну спрямованість спілкування, а фінальне її розгортання в конкретному напрямі відбувається тільки після респонсивної репліки адресата [240, с. 5]. У різних теоріях мовленнєвої діяльності другий (пасивний) учасник комунікації іменується по-різному: отримувач мовлення, рецептор, інтерпретатор, слухач, співрозмовник, тобто комунікант, на якого спрямована й розрахована мовленнєва дія того, хто породжує висловлення. У своєму дослідженні ми користуємося терміном «адресат» [8, с. 358]. Адресат як мовна особистість постає у спілкуванні в усьому розмаїтті соціальних та психологічних ознак, які є прагматичними перемінними. Під адресатом розуміється комунікант, який виконує функцію активного реагуючого учасника вербальної взаємодії, особу, з боку якої очікується реактивний мовленнєвий хід [95]. При визначенні адресата ми спираємося на думку Н.Д. Арутюнової, яка використовує термін «адресат» для іменування особи, на яку свідомо направлене мовленнєве висловлення [8, с. 358].

Фактор адресата, точка зору якого сприймається за відправну при інтерпретації висловлень, становить суттєву категорію для теорії мовленнєвих актів. Постулати Г.П. Грайса сформовані під кутом зору саме адресата і є так званою «охоронною грамотою», яка оберігає комунікативні інтереси споживача мовлення від знехтувань їх мовцем. Роль адресата визначає не тільки соціально-етикетну сторону мовлення, вона змушує мовця піклуватися про її організацію, адже будь-яке перевищення межі недбалості позначається на його інтересах [8, с. 358]. Адресат вільний у виборі вектору реагування, який може не відображатися на реальному смислі висловлення. Варіювання спрямованості реакції пов'язано з тактичними завданнями адресата [8, с. 359-360]. За думкою В.С. Григор'євої, роль слухача, його значення в комунікативній взаємодії не така вже пасивна, як це здається на перший погляд. Адресат не стає дійовою особою у процесі комунікативного акту, він є таким вже на момент початку взаємодії,

оскільки кожен з учасників комунікації має свій життєвий досвід, має своє знання світу, одна і та ж життєва ситуація може бути сприйнята і оцінена по-різному [78, с. 42].

Мовна комунікація є упорядкованим явищем, яке ґрунтується на плануванні мовленнєвих дій та виборі оптимального способу досягнення комунікативної мети комунікантів. Процесуальна природа дискурсу відображається в категоріях, які представлено в комунікативних стратегіях і тактиках, зміні ролей, метакомунікативному фатичному спілкуванні, яке підтримує інформаційний обмін між комунікантами [291]. Функціонально-комунікативний аспект дослідження дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» в різних типах дискурсу вимагає урахування всіх параметрів, у тому числі й стратегічно-тактичних чинників спілкування, адже будь-яке висловлення та їх послідовність, має певні позамовні цілі, які керують мовленнєвою діяльністю комунікантів. Комунікативна стратегія, що є базисною конститутивною характеристикою певного типу дискурсу [33; 34; 65; 87; 103; 261; 334], розглядається як оптимальна реалізація інтенцій мовця щодо досягнення певної мети спілкування. Стратегія спілкування посідає важливе місце у процесах комунікації й виступає єдиною ланкою докомунікативної фази та власне мовної реалізації інтенції мовця [19, с. 120], що базується на «мотивах, потребах та настановах комунікантів» [103, с. 61], і класифікується з урахуванням різнопланових критеріїв [34; 45]. За І.Є. Фроловою, під дискурсивною стратегією, як «інструментом реалізації міжособистісної функції», розуміємо «реалізований намір мовця, що формується на ґрунті спільного знання про способи поведінки в суспільстві, оцінюється як адекватний досягненню бажаних соціально значущих цілей у конкретній ситуації спілкування та актуалізується висловленнями, які втілюють стратегічний смисл, що конструюється суб'єктами взаємодії» [268, с. 2]. Ми вважаємо, що аргументом на користь розуміння уникання надання прямої відповіді на запитання як стратегії є те, що вона ґрунтується на таких поняттях, як бажання, мотив та мета (комунікативна

інтенція) адресата, які він враховує при плануванні мовленнєвої поведінки. Ф.С. Бацевич зазначає, що стратегії спілкування є гнучкими і залежать від прагматичних чинників: віку комунікантів, їхньої статі, соціальних ролей, національно-культурної належності, конситуативних умов і передбачають певну комунікативну тактику, під якою він розуміє визначену лінію поведінки на певному етапі комунікативної взаємодії, спрямованої на одержання бажаного ефекту чи запобігання ефекту небажаного, а також мовленнєві прийоми, які дають змогу досягнути комунікативної мети [19, с. 120]. Під дискурсивною тактикою комуніканта розуміємо «спосіб реалізації стратегії, що впливає на вибір ним засобів здійснення комунікативних дій» [21, с. 85].

Отже, адресат як один із головних антропокомпонентів мовленнєвої діяльності у питально-респонсивному обміні є залежним, але водночас активним учасником діалогічного спілкування, котрий виражає суб'єктивне ставлення до ініціальної репліки і впливає на подальший хід спілкування, враховуючи при плануванні лінії мовленнєвої поведінки особливості комунікативної ситуації, свої комунікативні наміри, стратегічно-тактичну програму, та оперуючи релевантними для цього складниками комунікативної компетенції.

1.2. Нестандартні комунікативні ситуації у побутовому та інституціональному типах дискурсу

За Н.Д. Арутюновою, дискурс є «зв'язним текстом у сукупності з екстралінгвістичними, соціокультурними, прагматичними, психологічними факторами; це – текст, узятий в аспекті подій; мовлення, що розглядається як цілеспрямоване соціальне явище, дія, як компонент, що бере участь у взаємодії між людьми і механізмах їх свідомості. Дискурс – це мовлення, занурене у життя» [7, с. 136-137], що дає змогу виділити різні типи дискурсів, спираючись на їхні типові ознаки.

Зважаючи на те, що дискурсивна діалогічна взаємодія охоплює різні аспекти соціальної життєдіяльності людини, відображеної в її комунікативній діяльності, її типологію визначають різні чинники [321; 351; 354].

Оскільки для соціальних відносин головними параметрами є міжособистісна дистанція та владні відносини [145], для дослідження непрямих відповідей в англomовному дискурсі було виділено побутову та інституціональну сферу діалогічного спілкування. Встановлено, що на вибір адресатом респонсивних реплік впливають не лише часопросторові умови ведення діалогу, але й ступінь офіційності його комунікації з адресантом [153, с. 65]. З позиції соціолінгвістики, основоположним інтегрованим чинником слід назвати тип дискурсу, що корелює з типом соціальної сфери: формальний та неформальний [243], побутовий (особистісно-орієнтований) і інституціональний (статусно-орієнтований) [109]. У першому випадку комунікант виступає як особистість у всьому багатстві свого внутрішнього світу, в другому випадку – як представник певного соціального інституту [109]. Формальна група передбачає високий рівень офіційності, жорстоку необхідність дотримуватись норм, зумовлену принципом кооперативності під час розв'язування спільних завдань, асиметричні і соціальні відносини, тобто ієрархія в стосунках тощо. Для неформальної групи типовим є особистісний характер спілкування, пов'язаний із відхиленням від чинних у суспільстві норм, невимушеністю, неофіційністю спілкування, високим ступенем знайомства [243].

Для дослідження структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата обрано побутовий та інституціональні типи англomовного дискурсу, у межах яких адресат реалізує стратегію УПВ з різними цілями, які досягаються за рахунок певних тактик.

1.2.1. Функціонально-комунікативні особливості побутового дискурсу.

Діалогічне спілкування, яке відбувається в побутовій сфері, дає підстави характеризувати його як неформальне, неофіційне, особистісне, невимушене [77; 97; 199; 229; 239] та репрезентоване різними типами діалогу – діалогу вдома,

у транспорті, на вулиці, у соціально-побутових закладах, кафе, діалоги з гостями, друзями тощо [229, с. 210–211], тобто воно є такою формою інтеракції, яка не обмежена спеціалізованими установами або виконанням певних інституціональних завдань [306, с. 89], проте метою якого є вирішення питань повсякденного життя комунікантів. Характерними особливостями побутового дискурсу є високий ступінь спонтанності організації спілкування, ситуативна залежність, суб'єктивність у вирішенні побутових проблем і, як результат, порушення логіки, вільне оперування структурним, лексико-граматичними та стилістичними засобами оформлення висловлень та висока концентрація невербальних компонентів комунікації у мовленні [229, с. 210].

В.В. Дворянцева зазначає, що дискурсивні чинники визначають вибір лексичних і стилістичних мовних засобів в побутовому діалогічному дискурсі, для якого характерні суб'єктивний тип актуалізації і емоційно-експресивний компонент комунікації [84]. Така думка підтверджується і в працях І.П. Сусова та С.А. Аристова, які відносять неформальне спілкування до сфери дозвілля і родинно-побутової сфери, де міна комунікативних ролей відбувається, головним чином, за ініціативою обох комунікантів. Вони стверджують, що у емоційно забарвленій інтеракції, що реалізує експресивну інтенцію і має особистісний характер, інтерактанти часто порушують прийняті в даному соціумі норми і конвенції, оскільки між ними виявляються різного роду протиріччя, виникають конфлікти, а в той же час і «словесні дуелі» [239]. До таких видів порушення норм і конвенцій спілкування відносимо кореляцію дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» у побутовому дискурсі англomовної лінгвospільноти.

Основою диференціації побутового дискурсу у межах нашого дослідження є зважання на коло спілкування мовців, ступінь їх знайомства та статусно-рольові відносини комунікантів, а при аналізі структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата і тактик реалізації стратегії УПВ враховувалась різна вихідна настанова комунікантів: на встановлення конфліктно або кооперативно спрямованої комунікації.

Залежність дискурсивної особистості від ситуації інтеракції та соціально-психологічного контексту знаходить прояв у формуванні дискурсивного оточення, тобто кола комунікативних партнерів дискурсивної особистості, з якими вона вступає у комунікативні стосунки протягом свого життя [235, с. 283]. Дискурсивне оточення не є однорідним з огляду на стосунки, що пов'язують дискурсивну особистість з комунікативними партнерами, та її можна поділити на три зони: ядерну, маргінальну та периферійну. До ядерної зони входять постійні комунікативні партнери дискурсивної особистості – члени родини, близькі друзі та колеги, з якими вона підтримує постійний соціальний, і як наслідок – комунікативний зв'язок, таким чином набуваючи дискурсивний досвід по відношенню до них [232, с. 169]. Різновидами побутового дискурсу ядерної зони дискурсивного оточення, в яких проводилось дослідження стратегії УПВ, є матримоніальний діалогічний дискурс (спілкування «чоловік – жінка») [100; 234] та парентальний діалогічний дискурс (спілкування «батьки – діти») [120; 229], що представляють собою родинно-побутову сферу і є центральною ланкою особистісно орієнтованого дискурсу [229, с. 211]. Маргінальна зона дискурсивного оточення актуалізує спілкування відносно постійних партнерів (далекі родичі, знайомі, колеги тощо), контакти з якими є менш частотними та регулярними. Периферійна зона представлена тими партнерами, з якими відбуваються випадкові комунікативні контакти у силу різноманітності суспільно-соціального життя індивіда (перехожий, водій, касир, консультант магазину тощо) [232, с. 169]. Межі між цими зонами є прозорими, і можливим є перехід комунікативного партнера з однієї зони до іншої. Якщо з представниками периферійної зони контакт може бути одноразовим, то при дослідженні спілкування з представниками ядерної зони на перший план характеристики комунікативного процесу висувається його континуальність та відносно незамкнений характер, тобто кожний наступний комунікативний контакт з представником цієї зони є новою ланкою у континуальному комунікативному ланцюжку [232, с. 169–170].

Побутовий діалогічний дискурс, який становить собою «відображення лінгвістичних, психологічних та соціальних явищ» [84], є середовищем актуалізації стереотипів, у якому стереотипними стають спільні теми, до яких неодноразово звертаються комуніканти [77]. За Л.П. Крисіним, ми розуміємо стереотипи як невід'ємну частину рольової поведінки комуніканта, що «формуються на основі досвіду, великої повторюваності рольових ознак, що характеризують поведінку, манеру говорити, рухатися тощо» [135, с. 44]. Стереотипно вважається, що родина – це місце та сфера, де забезпечується гармонійне та кооперативне спілкування, де наявні «узгодженість мовленнєвих дій комунікантів, сумісні цілі інтеракції, зацікавленість комунікантів у продовженні контакту, у взаємній підтримці комунікативних ініціатив, що призводить до гармонічного комунікативного результату» [143, с. 10–11].

А.А. Семенюк при дослідженні гендерних та вікових особливостей кооперативної мовленнєвої поведінки в сімейному дискурсі виділяє сімейний інформативний діалогічний дискурс та сімейний прескриптивний діалогічний дискурс. Сімейний інформативний діалогічний дискурс – це мовленнєва діяльність адресанта, націлена на отримання необхідних даних і фактів від адресата через розрив у знаннях партнерів по комунікації на початок мовленнєвої взаємодії. Основною мікроструктурою англомовного сімейного інформативного діалогічного дискурсу є запит інформації адресантом та отримання інформації від адресата. У такому типі дискурсу бажання комуніканта повідомити певну інформацію чи бажання заповнити інформаційну лакуну утворюють інформаційну комунікативну потребу, яку доцільно розглядати у двох аспектах: із боку адресанта (в ініціальних репліках) і з боку адресата (у респонсивних репліках) [213, с. 7]. Однак, надання прямої інформативної відповіді не завжди є релевантним та доцільним у певних комунікативних ситуаціях ПД ядерної зони дискурсивного оточення, що дає можливість комунікантам реалізувати стратегію уникання прямої відповіді з метою підтримки кооперативно спрямованого спілкування.

Конфліктний (конфронтативний, конфронтаційний, некооперативний) дискурс розуміється як мовна взаємодія комунікантів, іллокутивна домінанта якого є протистоянням або зіткненням комунікативних цілей учасників цілеспрямованої мовленнєвої діяльності, перлокуція якої характеризується наявністю негативних емоцій завдяки вербальному і невербальному впливу комунікантів один на одного [33; 49; 58; 79; 210; 262; 265].

Конфронтація як різновид міжособистісної взаємодії пов'язана з поняттям конфлікту інтегральною екзистенційною ознакою (наявність протиріччя) й виокремлюється у масиві конфліктних явищ за допомогою диференційної соціальної ознаки (дисгармонія у людських стосунках) [268, с 7]. Конфлікти між членами однієї сім'ї розвиваються за різними сценаріями залежно від характеру родинних стосунків конфліктуючих сторін. Сімейними конфліктами є сварки між дітьми й батьками, а також подружжям [262].

Стратегія УПВ є одним із мовленнєвих засобів реалізації маніпулятивних та персуазивних дій у дискурсі родинного конфліктно спрямованого спілкування у залежності від гендерних та вікових чинників.

У неофіційній комунікації наявність гендерних стереотипів безпосередньо впливає на розвиток комунікативної ситуації [198, с. 41]. У конфліктно спрямованому матримоніальному дискурсі на перший план висувається гендерний чинник. Стереотипною характеристикою матримоніального дискурсу є домінування чоловіка у родинній сфері на основі гендерно-рольової диференціації. Чоловік може займати домінуючу позицію на ситуативному рівні, досягаючи комунікативної мети за допомогою комплексу тактик маніпулятивного впливу на дружину. У конфліктних ситуаціях характерним для жінок є вдавання до низки запитань, які направлені на з'ясування стосунків між подружжям. Таким чином, жінки частіше виступають у ролі ініціатора питально-респонсивної єдності у конфліктно спрямованій комунікації. Дискурсивна діяльність жінки є більш емоційно зарядженою, багатослівною та різноманітною у використанні вербальних та невербальних компонентів комунікації (далі – ВКК та НКК) [229, с. 250].

Не можна заперечувати той факт, що стратегія УПВ є одним із засобів вербального прояву маніпулятивних дій у дискурсі родинного спілкування, адже, як зазначає І.М. Місягіна, «будь-яка ситуація «ухиляння» передбачає певну маніпуляцію інформаційними параметрами комунікації, що в результаті призведе до зміни поглядів, думок та потреб адресата, модифікації його поведінки, виконання бажаних для адресанта дій» [161, с. 28]. Отже, дискурсивна діалогічна кореляція «питання – непряма відповідь» у конфліктно спрямованій комунікації матримоніального побутового дискурсу характеризує налаштування чоловіка-адресата на завершення спілкування та нейтралізацію конфліктної взаємодії.

Характер мовленнєвих дій комунікантів у ситуації зіткнення інтересів дітей і батьків значною мірою визначається двома факторами: виконуваною роллю і особистісними характеристиками, серед яких основними є характер, темперамент, вік і освіта. Сценарій конфлікту «діти – батьки» передбачає такі комунікативні цілі його учасників: комунікативною метою батьків є зміна напряму й способу дій дитини відповідно до власних уявлень та інтересів; мета дитини зводиться до відстоювання свого права на власні рішення, що йдуть врозріз з інтересами батьків [262]. Вік комунікантів є важливим чинником соціальної організації спілкування загалом та мовленнєвої взаємодії зокрема. Він асоціюється з рольовою структурою сім'ї і є основним критерієм диференціації членів сімейного соціуму за поколіннями й лежить в основі асиметричності: батьки / дорослі – діти [213]. Мовленнєва поведінка дорослих визначається не рівнем їх комунікативної компетенції, а пристосуванням до комунікативних потреб дитини, тобто не тільки вік мовця впливає на мовленнєву поведінку адресата, але й навпаки: вік адресата формує відповідну номенклатуру лексичних та синтаксичних одиниць, які вживаються мовцем [63].

Стосунки батьків та дітей – це сфера, яка внаслідок розвитку дитини, поступового набуття нею самостійності та дорослішання, закономірно веде до виникнення суперечностей і їх можливого загостреного виявлення, особливо в підлітковому віці [81, с. 95]. Через зіткнення світоглядних позицій батьків та дітей та їхніх уявлень про життєві цінності конфліктні ситуації починають переважати

у спілкуванні між комунікантами парентального дискурсу при обговоренні таких тем, як поведінка дітей, їхнє оточення, вибір супутника життя, професії, стосунки з представниками ядерної зони дискурсивного оточення тощо [229]. Найчастіше мовленнєва взаємодія батьків та дітей відбувається у межах питально-респонсивного діалогічного обміну, а неузгодженість комунікативних інтенцій та очікувань сприяє виникненню НКС. Респонсивна реакція адресата у вигляді уникання прямої відповіді на інформативний запит адресанта дозволяє виокремити два типи адресата: адресати-діти, які через уникання прямої відповіді стверджують власну значущість та важливість своєї точки зору, та адресати-батьки, комунікативною інтенцією яких при наданні непрямої відповіді є деескалація ситуації конфлікту.

Ступінь знайомства та соціальний статус безпосередньо впливають на процес діалогічної взаємодії та мовленнєву поведінку комунікантів у НКС. Реалізація стратегії УПВ у маргінальній та периферійних зонах дискурсивного оточення відбувається з метою приховання повної або часткової інформації, що пов'язано із більш-менш низьким ступенем знайомства.

Таким чином, стратегія уникання прямої відповіді в англomовному побутовому дискурсі є практичним способом реалізації адресатом таких комунікативних інтенцій, як завершення та нейтралізація конфліктної взаємодії, зняття з себе відповідальності, уникнення передачі комунікативно значущої інформації та гармонізація міжособистісної інтеракції, які успішно втілюються вербальними та невербальними компонентами комунікації та залежать від таких складових, як ступінь знайомства, ситуативний контекст, рівень формальності, налаштованість на кооперацію або конфлікт.

1.2.2. Функціонально-комунікативні особливості інституціонального дискурсу. Інтерес до детального вивчення ІД у сучасній лінгвістичній науці набуває дедалі більшої динамічності. Глобалізаційні процеси значно впливають на мовленнєву поведінку індивідів як носіїв комунікації в інституціональному контексті, які взаємодіють між собою відповідно до прийнятих регламентованих

правил. У результаті опосередкованої мовою соціалізації індивід пізнає, по-перше, основи доречної комунікативної поведінки, його правила і норми для специфічних ситуативних контекстів спілкування, по-друге, освоює необхідні способи діяльності, що забезпечують досягнення поставлених цілей і задоволення своїх потреб, і, по-третє, засвоює вербальні комунікативні стилі, що дозволяють виявляти себе компетентним комунікантом у межах різних типів інституціонального дискурсу, реалізуючи при цьому свої інтенції [332].

Актуалізація в ІД комунікативної стратегії уникання прямої відповіді і тактик для досягнення запланованої мети мовленнєвої діяльності дають змогу зарахувати його до прагматичного інституціонального типу дискурсу, оскільки під час дослідження комунікативно-прагматичної специфіки реалізації стратегії уникання прямої відповіді використання і функціонування вербальних та невербальних одиниць у комунікативному процесі залежить передусім від організації мовленнєвої взаємодії адресанта та адресата ІД, індивідуально-психологічних властивостей цих мовних особистостей, а також самого соціального контексту, який впливає на вибір тематики та форм комунікації. На думку Р.Є. Пилипенко, інституційний комунікативний простір – це ієрархічно організоване середовище комунікативної та інформаційно комунікаційної взаємодії адресанта та адресата, поєднаних спільною інституційною територією, статусно-рольовими правилами поведінки, спорідненими моделями суспільних і фахових знань, а також особливим добром комунікативних стратегій і тактик [179, с. 13].

Необхідно зазначити, що стратегічно-тактичний потенціал успішного комунікативного процесу визначається оптимізацією інтеракції адресанта та адресата, вимагає від них враховування цінностей, інтересів й потреб одне одного. Прагматична природа висловлень з орієнтацією на статусно-рольові відносини її творців, а також урахування соціального контексту сприяє вивченню комунікативної ситуації з позиції різної атмосфери комунікації в інституціональному просторі.

Інституціональний дискурс є спеціалізованим клішованим різновидом спілкування між людьми, які можуть не знати один одного, але повинні спілкуватися відповідно до норм цього соціуму [111, с. 195]. Статусно-рольові характеристики учасників спілкування, мета спілкування, прототипне місце спілкування впливають на мовленнєву поведінку особистості в соціумі, яка є завжди інтенціонально спрямованою.

Інтерес дослідників зосереджено на наукових розвідках щодо встановлення закономірностей організації дискурсивних практик, за допомогою яких люди реалізують повсякденні завдання, що полягають в їхньому функціонуванні як частини інституціоналізованих структур [327; 328; 331; 338; 351; 367]. При цьому в центрі уваги науковців перебувають різні типи ІД: політичний [90; 104; 117; 118; 146; 159; 183; 185; 222; 280; 291; 312; 313; 323; 325; 355; 374], діловий [51; 281; 294; 300], юридичний/судовий [89; 92; 109; 130; 249], медичний [28; 151; 285] та ін., що є спілкуванням у межах певних статусно-рольових відносин [61; 105; 109; 146; 150; 295; 321].

Запитування є невід'ємною частиною соціальних інститутів, які «виникають та розвиваються у суспільстві для виконання таких функцій, як організація соціуму як цілісного утворення з ієрархічною структурою, розповсюдження інформації, захисту суспільства тощо» [295, с. 87]. Запитування як діяльність стає «спеціалізованим» [324] та асоціюється з набором інтеракціональних характеристик та інституціональних цілей [328, с. 279]. При взаємодії комунікантів, що спрямована на розв'язання конкретного завдання в межах виробничого процесу [140], запитування відіграють важливу роль, адже відбувається обмін діяльністю, інформацією та досвідом, що передбачає досягнення певного результату або реалізацію певної комунікативної інтенції [103; 138; 313; 328].

Упродовж історії питання виступали у якості дискурсивних дій. Як підкреслив Харві Сакс, той, хто має можливість ставити питання в розмові, має право говорити знову пізніше і контролювати перебіг комунікації [360, с. 49].

Головною ознакою ІД слід вважати його залученість до соціальної взаємодії, яка відбувається переважно всередині суспільних інститутів.

У сфері інституціональної комунікації набагато частіше зустрічаються чисто метакомунікативні ходи, що ініціюють міну комунікативних ролей, тобто сигнали, в яких передача ролі адресата є темою ходу і об'єктом регулятивної дії, що вимагає дотримання певних норм і ритуалів [239] і характеризується трафаретністю спілкування, що принципово відрізняє його від побутового [109].

Соціальні інститути продукують бінарні та асиметричні ролі: експерт (або представник певного інституту), який наділений інституційними повноваженнями, та не-експерт (або клієнт), який повинен пристосуватися до інституційних норм [301; 306, с. 88]. Взаємодія комунікантів в професійній сфері також є мовленнєвою діяльністю, представлену різновидами: професіонал – професіонал; професіонал – непрофесіонал [137, с. 59], в якій хоча б один із комунікантів – не вільна особистість, а представник соціального інституту, який належить до таких утворень як соціальна група, колектив, мала група, а його комунікативна поведінка визначається стандартами та соціальними нормами [214, с. 178].

Конвенціональна взаємодія комунікантів у межах дискурсивного діалогічного обміну «запитання – відповідь» в ІД передбачає надання прямої відповіді на питання, що є фактором когерентності реплік комунікантів та пов'язане з конвенціональними очікуваннями комунікативного партнера. Причиною комунікативних невдач в ІД є відступ від конвенціональних правил та моделей комунікативної взаємодії [122, с. 9]. Порушення стандарту «питання – пряма відповідь» в ІД викликає дезорієнтацію комунікативного партнера або невірне трактування адресантом його комунікативного наміру.

В інституціональному дискурсі домінантними учасниками вважаються ті, кому притаманний процес запитування, тобто ті, для яких цей процес є інституціонально зумовленим (викладачі, доктори, адвокати, інтерв'юєри тощо) [328, с. 279]. У межах інституціонального діалогу питання не тільки контролюють ініціальні ходи, вони також контролюють усю структуру питально-респонсивного

обміну. Процес задавання питань представляє собою затвердження локальної теми, які згодом формують серію локальних тем, які у свою чергу призводять до глобальної теми [372, с. 233].

Виходячи із цього, диференціація інституціонального дискурсу на політичний, діловий, юридичний, медичний типи при дослідженні НКС з кореляцією «питання – непряма відповідь» зумовлена тим, що задавання питань є центральною діяльністю в межах комунікативного простору цих типів дискурсу. Комунікативно-функціональна зумовленість більшості непрямих респонсивних реплік адресата в інституціональному дискурсі пов'язана з комунікативно-прагматичною стратегією адресата приховати комунікативно значущу інформацію або пояснюється метою створення позитивної оціночної перспективи для висвітлення власної діяльності [52; 82; 104; 172; 185; 279, с. 667].

Описуючи характерні ознаки інституціональної мовленнєвої взаємодії, В.А. Ущина стверджує, що «конструювання дискурсивних сутностей комунікантів у ситуації інституційної мовленнєвої взаємодії завжди відбувається в умовах асиметрії, а отже, поняття влади і феномен інституційного дискурсу нерозривно пов'язані між собою» [260, с. 161]. У межах політичного дискурсу усвідомлення важливої ролі мови сформувалося у лінгвістичні проблеми вивчення мови як інструменту соціальної влади [14; 172; 204; 291], мовних ресурсів з метою маніпуляції суспільною свідомістю та переконання [104; 248; 295], ролі мови у створенні іміджу політика [47], індивідуального стилю політика як мовної особистості [156; 178; 193; 223; 227; 366]. У сучасному світі діяльність політика асоціюється перш за все з його вербальною діяльністю. Віртуозне володіння мовою, здатність перетворити слово у зброю є одним із ключових якостей професійного політика [82, с. 80]. На думку О.І. Шейгал, «політичний дискурс є своєрідною знаковою системою, в якій відбувається модифікація семантики і функцій різних типів мовленнєвих одиниць і стандартних мовленнєвих дій» [291, с. 5].

Порушення політиком одного чи водночас кількох законів логіки, максимум ефективної комунікації, а також розкриття сутності предмету розмови наближено, неточно, через тонкий натяк, шляхом приховання власної думки чи залишанням

сумнівів щодо вірогідності сприйняття інформації є ознаками ситуації «збереження обличчя». Дослідження мовленнєвої, інтеракційної та стратегічної поведінки політиків відбувалося в конвенційно-інституційних умовах політичних дебатів та політичних інтерв'ю, тобто тих, які «відображають політичний акт в політичному оточенні» [323]. Учасники політичної боротьби роблять усе можливе, аби створити собі позитивну рекламу, репрезентувати себе з найкращої сторони, сформувати власний привабливий імідж.

Релевантною для дослідження НКС політичного дискурсу виявилася класифікація питальних висловлень за функціонально-семантичним типом, а саме їх розмежування на:

- 1) верифікативні питання, метою яких є отримання підтвердження істинності або помилковості їх пропозиційного змісту у вигляді відповіді «так» чи «ні»;
- 2) інформаційно-пошукові питання, які пов'язані із з'ясуванням номінації якого-небудь елементу ситуації або всієї ситуації в цілому [276, с. 79–80].

Діловий дискурс як вид інституціональної комунікації представляє собою мовленнєву взаємодію людей у професійному житті [51, с. 142], яка визначається професійними і діловими інтересами її учасників, типом стосунків між комунікантами (симетричні, асиметричні). Діловий дискурс актуалізується у чотирьох основних сферах: комерція, виробництво, фінанси та посередництво. Кожній сфері притаманні свої особливості, спричинені тематичним та інтенціональним спрямуванням, термінологією та особливостями її вживання, правилами професійної поведінки учасників спілкування, що дає підстави вважати їх різновидами ділового дискурсу [166, с. 122].

За дефініцією О.О. Декало, діловий дискурс є складним функціонально-прагматичним феноменом, що реалізується в конкретному комунікативному просторі у поєднанні мовних і позамовних чинників, він є інтенційно зумовлений, забезпечується інтеракцією адресанта й адресата ділової комунікації, спільною рисою яких є ділові інтереси [85, с. 23–24].

В.І. Юшкевич пропонує формувати англomовний діловий дискурс на основі фрагменту структурованого знання – концепту BUSINESS, який тематизується в

ньому двома макротемами: «фінанси» та «підприємництво». Ієрархічна організація обох макротем є трирівневою: кожна охоплює низку підтем, яким підпорядковані мікротеми. Більшість мікротем кореспондують із декількома різновидами відповідної референтної ситуації [297, с. 198]. Н.Н. Шкворченко вважає, що за характером обговорюваних питань, найбільш поширеними є такі види ділових діалогів: кадрові (прийом на роботу, звільнення з роботи, переміщення за посадою); дисциплінарні, пов'язані з порушенням трудової дисципліни, ухиленням від виконання службових обов'язків тощо; організаційні, такі, що визначають технологію виконання завдання; творчі, присвячені виробленню концепції того або іншого проекту, завдання; ділові бесіди під час прийому відвідувачів) [293, с. 168].

У нестандартній комунікативній ситуації ділового спілкування комунікативно-функціональна зумовленість непрямих відповідей адресата пов'язана з інтенцією адресата приховати комунікативно значущу інформацію або пояснюється метою створення позитивного висвітлення власної діяльності.

Під юридичним дискурсом С.В. Дорда розуміє «діяльність, яка регламентується певними історичними і соціокультурними кодами (традиціями), а також є такою, що утворює зміст; вона спрямована на формулювання норм, правове закріплення (легітимізацію), регулювання та контроль суспільних відносин» [89, с. 9]. Дискурс досудового слідства становить різновид юридичного дискурсу та є яскравим прикладом статусно орієнтованого спілкування, в якому ролі чітко розподілені і за кожним учасником закріплені функції, визначені нормами інституту правосуддя. Досудове слідство завжди передбачає допит, що спрямований на з'ясування обставин справи, злочину. Особливістю таких мовленнєвих взаємодій є пріоритетна комунікативна позиція слідчого, за яким соціально закріплений вищий статус. Слідчий визначає тему розмови й типи питань, але водночас він несе відповідальність за перебіг і кінцевий результат допиту. Допитуваного зобов'язують надавати інформацію, що стосується справи. Спілкування є вимушеним [300, с. 60] і регламентується за формою та змістом. Саме в інтеррогативному діалозі, який «позначає комплекс діалогічних ситуацій,

в основі яких лежить розслідування злочину» [229, с. 255], і становить ланцюг ініціативно-реактивних мовленнєвих дій комунікантів протягом допиту. Основною метою адресанта у цьому типі дискурсу є «інформаційний пошук, який проводить слідчий з метою отримання правдивої інформації; у той же час мета підозрюваного – доведення своєї непричетності, незалежно від реального положення справ, що спричиняє приховання інформації або введення адресанта в оману» [229, с. 255].

Діалогічність медичного дискурсу як функціонально-семантична мовленнєво-мисленнєва категорія, знаходить вираження як у його змісті, так і в його структурі. Медичний дискурс є різновидом інституційного спілкування, в якому беруть участь лікар (медична сестра), пацієнт, родичі пацієнта та ін. Він призначений для медичної комунікації з метою діагностики хвороби, уточнення діагнозу, позитивного емотивного впливу на пацієнта, прийняття й обґрунтування обраної методики лікування й визначення колегіальної згоди [284, с. 179]. На рівні змісту цей дискурс є обміном інформацією, поперемінно здійснюваний його учасниками. Найбільш поширеними у медичному дискурсі є питально-відповідні єдності [284, с. 29]. За Н.П. Литвиненко, ми диференціюємо такі типи медичного дискурсу, як дискретний та недискретний. Дискретний медичний дискурс – це такий тип інституційного дискурсу, який передбачає перервність у процесі свого вербального вираження. Реалізація дискретного дискурсу зумовлена етапами комунікативної взаємодії лікаря й пацієнта, які акумулюють ключові моменти лікувального процесу. Недискретний медичний дискурс – це діалоги лікарів на професійні теми, безпосередньо пов'язані із щоденними проблемами лікувального процесу. Визначальними рисами недискретного дискурсу є однорідність, колегіальність, стереотипи комунікативної поведінки учасників, інтрапрофесійність [151, с. 9].

Таким чином, різні типи інституційного дискурсу продукуються та функціонують відповідно до певних соціально-інституційних вимог у вигляді комунікативної діяльності індивідів, які реалізують при цьому свої статусно-рольові можливості, а дослідження структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата сприяють

розвитку комунікативної компетенції мовців у ситуаціях, коли порушується стереотипний хід діалогу і виникає нестандартна ситуація, яка вимагає більшої концентрації уваги і комунікативних вмінь мовця для ведення діалогу у необхідному для нього руслі з урахуванням взаємодії вербальних і невербальних компонентів комунікації.

1.3. Комунікативно-прагматична значущість невербальних компонентів комунікації у нестандартних комунікативних ситуаціях

Сучасний етап розвитку лінгвістичної науки орієнтований на вивчення функціонування мовних одиниць у їх взаємодії з різними кодовими системами, що сприяє ефективній передачі інформації, здійснення впливу та порозуміння комунікативних партнерів. Спілкування слід трактувати як єдність вербального і невербального [107; 275; 303; 307; 348], адже «впливове мовлення визначається семантикою жестів, міміки, поглядів, поз, інтонацій тощо» [228, с. 233]. Дослідження в межах діяльнісного підходу наголошують, що невербальна комунікація складає форму існування, розвитку та цілеспрямованого формування особистості як індивідуальності й суб'єкта комунікації в соціумі [144, с. 117].

Комунікація є складним феноменом, у якому взаємодія передбачає обов'язкову наявність зворотного зв'язку, що формує складні семіозисні процеси, поєднує *ratio* і *emotio* дискурсивної діяльності та набуває вербальних і невербальних форм емоційного реагування комуніканта [167, с. 177]. Завдяки НКК стає можливим отримати різноманітні відомості про особистість комуніканта (риса характеру, соціальний статус, культурний рівень, комунікативну компетентність тощо), зокрема його емоційний стан під час комунікації [292, с. 366]. Емоційна варіативність мовлення, виражена інтонацією, уже в перші хвилини спілкування демонструє глобальну налаштованість комунікативних партнерів на кооперацію чи конфлікт і сприяє адекватності комунікативних ходів. Отже, емоційність інтонації має стратегічно важливе значення для визначення комунікативної значущості висловлення [229, с. 40–41] і може посилювати зміст слова, суперечити йому або функціонувати і без слів (у формі плачу, сміху тощо)

[192, с. 151]. Таким чином, залучення адресатом НКК до реалізації стратегії УПВ у питально-респонсивному обміні сприяє оптимальній реалізації інтенцій мовця щодо досягнення своєї мети спілкування.

Природне прагнення до усунення інформаційної надлишковості зумовило тенденцію до активнішого вживання таких форм, які економно, з мінімальним використанням мовних засобів, у скомпресованому вигляді представляють розгорнуту інформацію. Мовна економія як основний закон розвитку мови є однією з найвпливовіших рушійних сил в еволюції мови, це не лише відмова від невиправданих повторень, але й скорочення малоінформативних сегментів, які не змінюють загальний зміст висловлення [229]. Цей факт знаходиться у безпосередньому зв'язку з невербальним аспектом дискурсивної поведінки адресата при униканні прямої відповіді на запитання у нестандартних комунікативних ситуаціях.

НКК в процесі комунікації мають велике значення не навантаження (особливо в спонтанному усному спілкуванні), оскільки вони співіснують і співвідносяться з ВКК внаслідок єдиної біологічної організації людини [245]. Адресат залучає широкий спектр НКК, які супроводжують його вербальні відповіді, до процесу спілкування. Ці НКК включають зміну позиції у комунікативному полі дії, періодичні зміни напрямку голови та погляду, жестикуляцію руками та різноманітні респонсивні реакції з залученням обличчя та голови [356, с. 193].

Здатність людини як мовної особистості керувати ВКК і НКК і пропускати їх крізь ситуативні, соціальні та інші фільтри у процесі спілкування свідчить про рівень її дискурсивної компетенції, яка сприяє ефективності діалогічної взаємодії та адекватному розумінню одним із комунікантів мовленнєво-поведінкового акту іншого відповідно до комунікативного наміру у межах конкретної ситуації спілкування [40; 131; 142; 228; 333], адже знаходження оптимальних вербальних та невербальних засобів, які будуть сприяти досягненню мети спілкування, – це «завдання людини, що вступає в контакт» [177, с. 9].

У комунікативному процесі НКК застосовуються з різноманітними та інколи прямо протилежними цілями у НКС різних типів дискурсу. Вони можуть вживатися для інтенсифікації/експресивізації вербальних інтенцій, для вираження невпевненості, для пом'якшення вербально репрезентованих інтенцій, для уникання надання прямої відповіді, тобто для послаблення іллокутивної сили мовленнєвого акту тощо [229]. На відміну від вербального, функціонування невербального знака більшою мірою залежить від обох мовців і набуває значення в процесі їхньої дискурсивної взаємодії. Різні типи невербального подання інформації, що мають різний потенціал у комбінаториці з вербальною складовою, у сукупності створюють ефективну систему спілкування, яка є дієвою за умови її коректного використання та декодування.

Зважаючи на широкий обсяг поняття НКК, що охоплює усі комунікативно значущі немовленнєві знаки (рухи тіла, додаткові до мовлення звукові коди, візуальна та аудіальна поведінка комунікантів, просторові та часові елементи, а також їжа, напої, запахи, елементи інтер'єру тощо), у нашій роботі досліджуються кінесичні, проксемічні та просодичні комунікативні компоненти. Пауза у комунікативній поведінці мовця при відповіді на запитання є важливою складовою силенціального ефекту на просодичному рівні [308], що сигналізує про перебування мовця у епістемічному інтенційному стані сумніву та підтверджує хезитативну невербальну семантику елементу паузації. Мовчання як семіотичний феномен невербальної комунікації – своєрідний субститут смислу висловлення – експлікує поведінку, наповнює мовлення емоційною конотацією [5, с. 7]. Середовище комунікативного мовчання залежить від ситуацій, які виникають при різних інтенціях, зокрема мовчання:

- 1) семантизує згоду, незгоду, опозицію;
- 2) виражає емоції (подив, недоуміння, образу, сумнів, розгубленість);
- 3) сигналізує про малодосвідченість, хезитацію;
- 4) є причиною неспроможності до дії, відчуття дискомфорту в присутності інших людей;
- 5) виражає небажання говорити, давати інформацію [208, с. 110].

Визначаючи невербальну комунікацію як соціально зумовлений засіб організації засвоєних індивідом невербальних засобів спілкування, перетворених на індивідуальну, конкретно-чуттєву форму дій та вчинків [361, с. 208], можна стверджувати, що невербальні компоненти дають змогу скласти враження про комунікативних партнерів. Невербальна поведінка партнерів є умовою пізнання їхніх особистостей, виникнення певних стосунків, формою звернення один до одного.

У використанні НКК при реалізації стратегії уникання прямої відповіді спостерігається значна варіативність залежно від їхнього функціонування в особистісно орієнтованому (побутовому) типі дискурсу та статусно орієнтованому (інституціональному) типі дискурсу, оскільки використання невербальних засобів зумовлюється статусом комунікантів, типом їхньої соціальної взаємодії, комунікативних інтенцій та спрямованістю адресата на кооперативний або конфліктний перебіг діалогу [230].

При аналізі вербальних та невербальних засобів актуалізації непрямої респонсивної реакції адресата в НКС сучасного англomовного побутового та інституціонального типів дискурсу ми спираємося на класифікацію Л.В. Солощук, яка пропонує розглядати взаємодію ВКК і НКК на двох рівнях: мікрорівні та макрорівні [229, с. 85].

Взаємодія ВКК і НКК на мікрорівні при реалізації адресатом стратегії УПВ в англomовному дискурсі відбувається у разі їх поєднання в межах однієї репліки, основними принципами взаємодії яких є:

1) принцип координації (вербальна і невербальна складові містять ідентичну базову інформацію, яка є семантично та інформативно односпрямованою) [229, с. 92];

2) принцип субординації (інформація в репліці розподіляється між вербальним і невербальним каналами, а елімінація однієї зі складових веде до порушення комунікативної цілісності репліки і створює інформативний дисонанс) [229, с. 100];

3) принцип ідентифікації (структурно-семантична організація вербального висловлення не є інформативно достатньою для вираження його комунікативної

спрямованості, а вимагає додаткового відповідного невербального оформлення для визначення інтенціональної спрямованості синтаксично та семантично ідентичних висловлень) [229, с. 105];

4) принцип контрадикції (вербальним та невербальним каналами передається інформація, яка є протилежно спрямованою за комунікативним змістом) [229, с. 111].

Дослідники виокремлюють декілька основних функцій невербальної поведінки мовної особистості: 1) вираження внутрішнього психологічного стану; 2) встановлення та підтримання вербального контакту; 3) передача співрозмовнику певної порції смислової інформації; 4) функція економії мовних зусиль; 5) уточнення чи зміна інтерпретації вербального повідомлення; 6) самопрезентація через зовнішній вигляд [131; 142; 231; 275; 348]. Природне прагнення до усунення інформаційної надлишковості зумовило тенденцію до активнішого вживання таких форм, які економно, з мінімальним використанням мовних засобів, у скомпресованому вигляді представляють інформацію. Мовна економія як основний закон розвитку мови є однією з найвпливовіших рушійних сил в еволюції мови, це не лише відмова від невиправданих повторень, але й скорочення малоінформативних сегментів, які не змінюють загальний зміст висловлення [106].

Максимальна стислість вираження думок та лаконічності у межах дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» досягається повною сформованістю структури респонсивних реплік адресата за допомогою НКК. У такому разі взаємодія ВКК і НКК відбувається на макрорівні, де репліка-стимул оформлена вербально, а репліка-реакція перетворюється на парамовленнєвий акт, який здатен функціонувати в автономному режимі і має завершене значення без залучення до його структури вербальних компонентів [229, с. 85; 230]. Використання НКК замість вербалізованої відповіді є одним із засобів уникання прямої відповіді на запитання, що реалізується певними діями та жестами [69; 134], адже мовці часто використовують жестову референцію внаслідок дії закону економії мовних засобів [229, с. 103]. Можливість не

проголошувати під час невербально оформленої відповіді адресата додаткової вербальної інформації розцінюється нами як уникання прямої відповіді.

Зміна міжособистісного простору між комунікантами замість прямої вербальної відповіді на запитання належить до репертуару проксемічних комунікативних компонентів і є чинником переймання ініціативи на себе, корегування перебігу спілкування або зневажання темою обговорення.

На відміну від спілкування на побутовому рівні, метою інституціональної інтеракції є вирішення певного завдання в соціально-виробничих умовах. В інституціональному діалогічному дискурсі спостерігається більш усвідомлене, контрольоване узгодження комунікантами невербальних компонентів із вербальними та більш суворий контроль як за вербальними, так і невербальними складовими висловлень [229, с. 262].

Таким чином, у процесі спілкування НКК інтенсифікують значення непрямих відповідей адресата, яке у взаємодії із ВКК може виявитися вирішальним у декодуванні респонсивних реплік адресата, а коректне поєднання вербальної складової висловлення з невербальною сприяє ефективності процесу спілкування.

1.4. Методика дослідження непрямих відповідей адресата у побутовому та інституціональному типах англомовного дискурсу

1.4.1. Етапи та методи дослідження непрямих відповідей адресата у побутовому та інституціональному типах дискурсу

Непрямі відповіді у ПД та ІД різноманітні за своїми функціями, які мають власні особливості. Дослідження структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей потребує інтегрованого підходу, оскільки багатоаспектний опис вербальних та невербальних засобів їх вираження дозволяє якнайповніше представити комунікативні інтенції адресата та його роль у процесі організації комунікативної діяльності.

Процедура аналізу дискурсивного простору респонсивних реплік адресата, які порушують закони прагматичної зв'язності реплік за іллокутивною функцією

у межах дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» в побутовому та інституціональному типах дискурсу включає чотири основні етапи, зумовлених предметом, об'єктом дослідження та завданнями, розв'язання яких є необхідним для досягнення мети роботи:

- 1) суцільна вибірка фрагментів дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь»;
- 2) аналіз структурно-семантичних особливостей непрямих відповідей адресата у ПД та ІД;
- 3) встановлення лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата у ПД та ІД, а саме тактик реалізації стратегії УПВ;
- 4) виокремлення, опис та аналіз взаємодії ВКК та НКК при актуалізації непрямих відповідей адресата у питально-респонсивному діалогічному обміні.

На кожному з чотирьох етапів аналізу непрямих відповідей адресата у побутовому та інституціональному типах дискурсу застосовано головні загальнонаукові й спеціальні лінгвістичні методи дослідження: метод прагматичного дискурсивного аналізу, метод інтент-аналізу, контекстуально-ситуативний метод, методи структурно-семантичного та прагмасемантичного аналізу, елементи кількісного та порівняльного аналізу.

На **першому етапі** здійснюється вибірка фрагментів дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь», проводиться аналіз теоретичних джерел та з'ясовуються основні напрямки та ступінь дослідженості обраної тематики, що уможлиблює аналіз трактувань основних термінів пропонованої розвідки, таких як адресат, дискурс, діалогічний дискурс, дискурсивна компетенція, комунікативна стратегія, комунікативна ситуація, непряма відповідь.

Результатом проведення реферативного аналізу, який передбачає аналітичне опрацювання першоджерел та відбір інформації, релевантної для дослідження, став перший розділ роботи, у якому окреслено теоретичний апарат

дослідження НКС в ІД та ПД та виявлено комунікативно-прагматичну значущість невербальних компонентів комунікації у діалогічному дискурсі.

Одночасно з вивченням теоретичного підґрунтя роботи відбувалося формування принципів відбору та власне вибір емпіричного матеріалу, у якому найповніше представлені комунікативно-прагматичні та дискурсивні особливості нестандартних комунікативних ситуацій ПД та ІД. У ході підбору матеріалу було розраховано співвідношення прямих та непрямих відповідей у побутовому та інституціональному типах дискурсу (див. Табл. 1.1.).

Дослідження базується на корпусі дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь», виокремлених методом суцільної вибірки із текстів сучасної англomовної художньої літератури, скриптів сучасних художніх фільмів, політичних інтерв'ю та судових засідань.

Перший етап дослідження присвячено проведенню інтерпретаційно-текстового методу аналізу респонсивних реплік адресата, які порушують закони прагматичної зв'язності реплік за іллокутивною функцією у дискурсивному обміні «питання – непряма відповідь» в побутовій та інституціональній сферах. Метод дискурсивного аналізу належить до провідних методів вивчення дискурсу, оскільки дискурсологія виступає як об'єктом дослідження, так і його методологічним принципом. За допомогою методу дискурсивного аналізу, який передбачає врахування як лінгвального, так і екстралінгвального аспекту функціонування мовленнєвих одиниць, визначено дискурсивні ознаки та закономірності нестандартних комунікативних ситуацій в англomовному побутовому та інституціональному типах дискурсу у межах дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь».

На другому етапі проводиться аналіз структурно-семантичних особливостей непрямих відповідей адресата у ПД та ІД, який дозволяє дослідити формування структури непрямих відповідей, їх лексико-семантичне наповнення та проаналізувати мовні засоби вираження непрямих респонсивних реплік адресата. Також застосовуються метод структурно-семантичного аналізу; контекстуально-ситуативний метод, який слугує для дослідження

антропологічних ознак непрямої відповіді; метод інтент-аналізу для виявлення комунікативних інтенцій адресата при уникненні надання прямої відповіді на запитання, адже мовленнєва поведінка особистості в соціумі є завжди інтенціонально спрямованою.

У комунікативно-орієнтованих студіях – теорії комунікації, комунікативній лінгвістиці, мовленнєвоактовому й прагмасемантичному аналізі – головним дослідницьким принципом є функціоналізм. Принцип функціоналізму доповнюється принципами експанціоналізму та експланаторності: комунікативна (позамовленнєва) функція вербальної одиниці визначається з урахуванням культурних і соціальних чинників, а досягнення цільового призначення пояснюється наявністю в суб'єкта декларативного знання (прототип, стереотипування) та процедурального знання (стереотипи поведінки) [267, с. 136–137].

Третій етап спрямований на встановлення лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата у ПД та ІД, а саме тактик реалізації стратегії УПВ. Із цією метою залучено прагмадискурсивний метод дослідження, який сприяв аналізу взаємодії ВКК та НКК у побутовому та інституціональному комунікативному контексті, вивченню взаємозв'язку мовних чинників із соціокультурними, статусними, особистісними, ситуативно-поведінковими, психологічними, їх впливу на процес інтеракції учасників англомовного ПД та ІД, тональність і атмосферу, які визначають своєрідність емоційного та інформаційного контакту, взаємовпливу, інтенційну спрямованість використаних комунікантами висловлень. Прагмадискурсивний аналіз мовленнєвих дій комунікантів уможливив виявлення позамовних цілей спілкування [247, с. 241–242] на основі різних комунікативних ситуацій, у яких одиниці впливу співвідносяться із альтернативним вирішенням комунікативних завдань адресанта для задоволення необхідних соціальних потреб.

Прагмадискурсивний метод застосовано для визначення закономірностей досягнення комунікативної кооперації та чинників породження комунікативного конфлікту: дотримання чи ігнорування кооперативних максим, впливу індивідуально-психологічних та соціальних властивостей учасників англомовного

ПД та ІД на процес мовленнєвої взаємодії, за допомогою якого актуалізуються «соціокультурні комунікативно-поведінкові параметри учасників спілкування: соціальна роль, професійний статус, стереотип поведінки і її інтерактивна специфіка» [11, с. 62], та досягнення бажаного перлокутивного ефекту.

При здійсненні прагматичного аналізу емпіричного матеріалу базуємось на положеннях теорії мовленнєвих актів. Трьохрівнева структура МА (локутивний, іллокутивний, перлокутивний акти) дозволяє виокремити та пояснити ключові аспекти мовленнєвої взаємодії адресанта й адресата, демонструє важливість врахування інтенції мовця, а також її взаємодію з екстралінгвістичними факторами.

Виконуючи мовленнєві дії, мовець намагається досягнути перлокутивної мети, що пов'язана із впливом на співрозмовників. Відповідно до такої мети та дискурсивного контексту формується іллокутивна мета, що полягає у бажанні мовця здійснити певні мовленнєві дії. Перлокутивна та іллокутивна мета складають інтенцію мовця, що відіграє значну роль при виборі мовленнєвих засобів висловлення.

Під метою висловлення ми розуміємо іллокутивну мету адресанта у межах дискурсивного діалогічного обміну «питання – відповідь» отримати пряму відповідь на питання в певних комунікативних ситуаціях, в яких адресат порушує логічний змістовний та семантичний зв'язок реплік та надає непряму відповідь на запитання. Спираємось на твердження про двосторонню прагматичну спрямованість респонсивної репліки: вона розглядається як результат впливу ініціюючої репліки, а також набуває власної інтенції, тобто може викликати подальші реакції партнера з комунікації [113, с. 11].

На цьому етапі дослідження аналізуються вербальні одиниці, які визначають комунікативну зв'язність та змістову цілісність мовленнєвого процесу, розкривається прагматична специфіка взаємодії вербальної і невербальної поведінки комунікантів у ПД та ІД, виокремлюються суттєві комунікативні ходи з метою виявлення їх вагомості ролі у межах глобальної мети спілкування,

безпосередні реакції на них партнера по комунікації. Комунікативна діяльність досліджувалася через позиційну ідентифікацію адресанта та адресата в ситуативному контексті, враховуючи прагматичну спрямованість засобів номінації, актуалізацію лексичних та граматичних одиниць у комунікативних висловленнях уникання прямої відповіді.

Четвертий етап дослідження присвячений виокремленню, опису та аналізу корпусу вербальних і невербальних компонентів актуалізації непрямих респонсивних реплік адресата у контексті діалогічної взаємодії «питання – непряма відповідь». Такі засоби надають певному елементу непрямого висловлення більшої виразності, підкреслюють колоритність мови з метою привернення уваги та впливу на співрозмовника.

Під прагматичними смислами непрямих респонсивних реплік розуміємо контекстно-обумовлений, індивідуальний аспект висловлення адресата, що кваліфікується як мета комунікації [212]. Правдивість такого визначення підтверджується тим, що «опис форми і смислу – тобто синтаксису і семантики – ще не дають повного опису мови, оскільки мовні факти можна розглядати також і з точки зору їх залежності від контексту, їх контекстної обумовленості» [116, с. 333].

На кожному з етапів знаходить своє застосування метод кількісного аналізу, який дає змогу точно окреслити квантитативні параметри функціонування та об'єктивно, систематично висвітлити прагматично зумовлені характеристики типів і видів непрямих відповідей у тому вигляді, в якому вони відображені в текстах сучасної англomовної художньої літератури, скриптів сучасних художніх фільмів та текстах інтерв'ю (див. Табл. 2.1.–2.2.; Діагр. 2.3.–2.4.; Табл. 3.1.).

Проілюструємо на прикладі конфліктної інтеракції побутового матримоніального дискурсу, як здійснюється аналіз непрямих відповідей адресата з урахуванням усіх чотирьох етапів та методів дослідження:

*(1) "It's too late for us. I can't explain it. I just know I have to do something different."
 "Like what? Move to India? Change religions? Become a nun? How different is teaching at Juilliard? What are you saying to me, dammit? That you want out? What the hell does that have to do with Juilliard or California?" He was*

hurting and confused and suddenly, finally, he was angry. Why was she doing this to him? What had he done to deserve it? He had worked hard, done well, his parents would have been proud of him if they'd been alive, but both had died when he was in his early twenties, of cancer, within a year of each other, and he had no siblings. All he had was her and the boys, and now she was telling him that they were leaving, and he was going to be alone again. All alone, without the three people he loved, because he had done something wrong, he had worked too hard and been too successful. And the unfairness of what she was doing to him made him suddenly burn with fury.

"You just don't understand," she insisted limply.

"No, I don't. You're telling me you won't come to California. So I'm telling you that if it makes a difference, we'll stay here, and to hell with what the network says. They'll have to live with it. So what now? Where do we go from here? We go back to the way things were, or what? What's happening, Les?" He was torn between anger and despair and he wasn't sure what to say to her to change it. But what he hadn't understood yet was that she had made up her mind, and there was no way now to dissuade her (Steel D. Heartbeat, p. 14).

Контекстом діалогічного фрагменту є конфліктно спрямоване спілкування чоловіка та жінки. Предметом суперечки є бажання дружини переїхати до Індії з метою знайти там роботу, але чоловік не схвалює таке рішення.

На першому етапі дослідження ми обрали дискурсивний фрагмент у вигляді діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» між чоловіком та жінкою, зважаючи на конфліктний ситуативний контекст спілкування, що підтверджується негативно-оцінною лексемою «*the hell*» у складі останнього дискурсивного ходу адресанта (*What the hell does that have to do with Juilliard or California?*). На першому етапі застосовано інтерпретаційно-текстовий та дискурсивний методи аналізу.

Другий етап дослідження допомагає виявити структурно-семантичні особливості реалізації стратегії УПВ дружиною. У дослідженні семантичних індикаторів стратегії УПВ застосовано лексико-семантичний аналіз, який надав можливість дослідити особливості мовних одиниць, які відображають ставлення

дружини до чоловіка. Дружина уникає коментарів щодо тем пропозиціонального змісту квеситивних МА в ініціальних репліках чоловіка і відповідає непрямо через уживання заперечної конструкції з настановою докору за небажання зрозуміти її (*You just don't understand*). Репліка-реакція адресата містить конкретизований прислівник «just», що належить до лексичних засобів вираження емоцій, та у поєднанні з заперечною часткою «no» у складі непрямої респонсивної репліки демонструє емоцію незадоволення комуніканта.

На третьому етапі дослідження встановлюються лінгвопрагматичні особливості непрямої відповіді адресата у наведеному фрагменті. Адресат-дружина уникає прямої відповіді на жодне з низки запитань чоловіка з приводу її думок та планів щодо майбутнього їх родини (*Like what? Move to India? Change religions? Become a nun? How different is teaching at Juilliard? What are you saying to me, dammit? That you want out? What the hell does that have to do with Juilliard or California?*). Прагматична інтерпретація комунікативного ходу адресата демонструє розходження партнерів у розумінні й оцінці ситуації. Дружина реалізує стратегію УПВ за рахунок тактики дорікання чоловіка.

На четвертому етапі дослідження проводиться аналіз взаємодії ВКК та НКК при актуалізації непрямих респонсивних реплік адресата у контексті діалогічної взаємодії «питання – непряма відповідь». За допомогою невербальних компонентів комунікації, а саме протиставленню емоційних станів мовців: конфліктно налаштований адресант (*he was angry; He was torn between anger and despair*) через свою неспроможність вплинути на ситуацію та апатичний адресат, що підтверджується просодичним оформленням репліки-реакції адресата (*she insisted limply*), можна стверджувати про глибокий сімейний конфлікт та непорозуміння комунікантів.

1.4.2. Підходи до вивчення непрямих відповідей адресата в питально-відповідних обмінах в англомовному дискурсі

Методологічною базою дослідження є дискурсивний підхід до мовленнєвих явищ та закономірностей їх існування «з урахуванням комплексного характеру

комунікації, що представляє собою єдність вербального і невербального в межах антропоцентричної парадигми дослідження мови та мовлення» [230] та спирається на діяльнісний стиль мислення, в рамках якого мова тлумачиться як вид сумісної діяльності, інтегрованої до комплексу когнітивних процесів складної динаміки, а мовний знак розглядається як форма, що наділяється семіотичною значущістю лише в ситуації міжособистісної дискурсивної інтеракції.

Як зауважує М.Л. Макаров, «поєднання різних підходів до розглядання одного феномену, або метод тріангуляції, дозволяє глибше дослідити дискурс» [155, с. 118]. Для вивчення структурно-семантичних та лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей залучено різні підходи в межах комунікативної парадигми сучасних лінгвістичних розвідок.

Основними підходами, на яких ґрунтується дослідження непрямих відповідей адресата в сучасному англомовному ПД та ІД є: комунікативно-прагматичний, функціонально-комунікативний, соціолінгвістичний та діяльнісний, які дають змогу детально описати й розкрити своєрідність відносин між адресантом та адресатом шляхом аналізу мовних одиниць, призначених для регуляції їх комунікативної поведінки і формування цільової настанови ПД та ІД.

Комунікативно-прагматичний підхід для нашого дисертаційного дослідження є базовим, сутність якого полягає у вивченні комунікативно-прагматичних характеристик діалогічного дискурсу з урахуванням співвідношення адресант – дискурс – адресат, у межах якого вивчаються умови існування мовної системи, її підсистем і одиниць у конкретних актах спілкування, вибір і використання їх учасниками комунікації; особлива увага зосереджується на особистості, на особистісних чинниках спілкування, на відображенні їх у дискурсі [112, с. 4]. Виявлення комунікативних значень вербальних засобів комунікації у процесі комунікації відбувається на основі теорії мовленнєвих актів і різних екстралінгвальних чинників, що зумовлюють функціонування конкретних висловлень адресанта й адресата спілкування, пов'язаних із цільовою настановою та її досягненням в англомовному ПД та ІД.

Сутність функціонально-комунікативного підходу до вивчення мовленнєвих явищ В.О. Самохіна пояснює таким чином: «функціональний» означає націлений на використання мови в процесі комунікації, спрямований на забезпечення ефективності спілкування, тобто той, що реалізує певні функції мовних одиниць у взаємодії з навколишнім контекстом, виявляє призначення, роль, мету мовної одиниці або тексту в спілкуванні; «комунікативний» передбачає спілкування, передачу інформації, інформування, його основні функції – фатична, контактовстановлююча, регулятивна, що забезпечують розуміння та інтерпретацію сказаного, а, отже, обмін інформацією, тобто підкреслюється діяльнісний характер явища [207, с. 131]. Враховуючи те, що основними компонентами будь-якого питально-респонсивного обміну є наявність адресанта та адресата, їхня мовленнєва діяльність, тип дискурсу, соціолінгвістичний аспект, обмін інформацією, функціонально-комунікативний ракурс дослідження уможливорює розгляд непрямих відповідей адресата з позиції пізнання дійсності у статусно та особистісно орієнтованій мовленнєвій діяльності комунікантів.

Застосування соціолінгвістичного підходу до дослідження непрямих відповідей адресата ґрунтується на розгляді механізмів створення та сприйняття комунікативного повідомлення з позицій соціальної реальності, суспільних функцій мовних засобів і зосереджує увагу на вивченні неоднорідності мовленнєвих явищ з огляду на соціальні параметри [211, с. 321], вияві впливу соціуму, структур соціального порядку, на конвенції комунікації в інституціональному просторі, розподіл ролей, увічливість, сигналів контекстуалізації (невербальні, вербальні), на релевантність комунікативної взаємодії [129, с. 208].

Діяльнісний підхід в лінгвістиці реалізується в антропоцентричному підході до вивчення мови [70]. За допомогою діяльнісного підходу через мовні ресурси можна виявити тип особистості комуніканта, рівень володіння комунікативною компетенцією, мовленнєву поведінку, зумовлену соціальними потребами комуніканта в конкретній ситуації спілкування [85, с. 48].

Отже, комплекс зазначених методів дослідження та підходів забезпечують достовірність та об'єктивність отриманих результатів і висновків. На засадах комплексного підходу обґрунтовано положення теорії взаємодії комунікативних компонентів різнорідної знакової природи при дослідженні стратегії уникання прямої відповіді на основі аналізу їхніх структурно-семантичних та прагматичних властивостей і комунікативних функцій.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Зважаючи на комунікативно-дискурсивний підхід до аналізу мовних сутностей та явищ дослідження діалогічного дискурсу, дослідження респонсивних реплік адресата у межах дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» у сучасному англomовному побутовому та інституціональному типах дискурсу базуються на таких поняттях комунікативно-прагматичної лінгвістики як адресант і адресат, діалогічний дискурс, ініціальні та респонсивні репліки, комунікативна компетенція, дискурсивна стратегія і тактика, пряма і непряма відповідь, квеситивний мовленнєвий акт, вербальні і невербальні компоненти комунікації.

2. У діалогічному дискурсі адресат у сукупності його соціально та ситуативних ролей, знань про світ, мотивів та цілей є активним учасником, одночасно і суб'єктом, і об'єктом питально-респонсивного обміну, який регулює та контролює перебіг комунікації, зважаючи на власні комунікативні інтенції.

3. Нестандартна комунікативна ситуація є питально-респонсивним діалогічним обміном з кореляцією «питання – непряма відповідь» у тому чи іншому типі дискурсу, що є середовищем реалізації стратегії уникання прямої відповіді.

4. Мовленнєва взаємодія комунікантів ґрунтується на їхній колективній інтенції, в процесі якої ними конструюються смисли – пропозиціональні, іллокутивні й перлокутивні. Ініціальним дискурсивним ходом у межах питально-респонсивного обміну є квеситивний мовленнєвий акт, комунікативно-прагматична спрямованість якого здійснюється в режимі очікування, оскільки передумовою успішності питання є відповідь.

5. Уникання адресатом прямої відповіді в англomовному дискурсі порушує змістовний та конструктивний зв'язок реплік комунікантів, але завдає новий напрямок розвитку мовленнєвої взаємодії. Стратегія уникання прямої відповіді актуалізується за рахунок вербальних та невербальних компонентів комунікації та

має різноспрямовані цілі в мовленнєвій інтеракції, які досягаються певними дискурсивними тактиками.

6. Структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості непрямих відповідей і тактики реалізації стратегії УПВ у побутовому дискурсі залежать від зони дискурсивного оточення комунікантів, а саме ядерної, маргінальної та периферійної, що зумовлено налаштованістю на кооперацію або конфлікт.

6. В інституціональному дискурсі питально-респонсивний обмін набуває спеціалізований характер, тобто пов'язаний із вирішенням професійних завдань у межах виробничого процесу. Структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості непрямих відповідей і тактики реалізації стратегії УПВ в інституціональному дискурсі залежать від його підтипів, а саме політичного, ділового, юридичного, медичного, у межах яких питально-респонсивний діалогічний обмін становить основу комунікативної інтеракції комунікантів і є центральною діяльністю.

7. Невід'ємною складовою реалізації стратегії УПВ як в побутовому, так і в інституціональному дискурсах є невербальні компоненти комунікації, які сприяють ефективності інтерпретації та адекватному декодуванню смислу непрямих відповідей адресата у межах конкретної ситуації спілкування.

8. Процедура дослідження охоплює чотири основні етапи, які визначаються об'єктом дослідження та завданнями, розв'язання яких необхідно для досягнення мети роботи. На першому етапі здійснюється суцільна вибірка фрагментів діалогічного обміну «питання – непряма відповідь»; на другому – аналіз структурно-семантичних особливостей непрямих відповідей адресата у побутовому та інституціональному дискурсах; третій етап присвячено встановленню лінгвопрагматичних особливостей непрямих відповідей адресата у, а саме тактик реалізації стратегії УПВ; четвертий – виокремленню, опису та аналізу взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації при актуалізації непрямих відповідей адресата у питально-респонсивному діалогічному обміні.

9. Основними підходами, на яких ґрунтується дослідження непрямих відповідей адресата є: комунікативно-прагматичний, функціонально-комунікативний, соціолінгвістичний та діяльнісний, які дають змогу детально описати й розкрити своєрідність відносин між адресантом та адресатом шляхом аналізу мовних одиниць, призначених для регуляції їхньої комунікативної поведінки і формування цільової настанови ПД та ІД.

Основні положення розділу 1 відображені в таких публікаціях автора: [36; 233; 251; 254; 256; 258].

РОЗДІЛ 2. СТРУКТУРНО-СЕМАНТИЧНІ ТА ЛІНГВОПРАГМАТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕПРЯМИХ ВІДПОВІДЕЙ АДРЕСАТА У ПОБУТОВОМУ ДИСКУРСІ

2.1. Непрямі відповіді адресата у ядерній зоні побутового дискурсу

2.1.1. Уникання прямої відповіді в кооперативно спрямованому матримоніальному дискурсі. Успішна організація матримоніального діалогічного дискурсу спричиняє створення гармонійної комунікації, яка виявляється в досягненні й збереженні контакту з партнером з метою покращення міжособистісних стосунків через готовність до міжособистісного спілкування і співпраці, підтримку, відповідальність і взяття на себе серйозних зобов'язань, умінні розв'язувати конфлікти конструктивним способом і здатність до саморегуляції власної психіки і мовленнєвої поведінки. На різних етапах мовленнєвої інтеракції комуніканти стикаються з низкою мовленнєвих альтернативних дій, з яких вони обирають найбільш відповідні певній комунікативній ситуації. Стратегія співпраці у матримоніальному дискурсі реалізується за рахунок підтримки постійного комунікативного контакту, як з метою інформаційно-впливового спілкування, так і для метакомунікативного спілкування (вираження позитивної оцінки партнера) і виявляється у згоді з чоловіком (дружиною) та бажанні уникнути конфлікту [100, с. 5].

Як наголошують І.Н. Горелов та К.Ф. Сєдов, однією із специфічних рис сімейної комунікації є її кооперативність, спрямованість на партнера з урахуванням особистих позицій [74]. Незважаючи на те, що для комунікації подружжя характерні чисельні комунікативні ситуації як кооперативної, так і конфліктної спрямованості, саме загальна спрямованість на кооперацію є визначальною з ціллю гармонізації внутрішньосімейних стосунків.

Основними тактиками реалізації стратегії УПВ у кооперативно спрямованому матримоніальному дискурсі є тактики емоційної підтримки, заспокоєння, уточнення пропозиції, непрямой заборони, м'якого умовляння і прийняття провини на себе. Відсоткове співвідношення тактик дивіться у таблиці 1.1.

У ситуаціях напруженості та пригнічення непряма відповідь адресата є реакцією на емоційний стан партнера та спрямована на його покращення. Адресат уникає прямої відповіді за рахунок найрозповсюдженішої **тактики емоційної підтримки** (20,5%) адресанта:

(2) JENNY: *Maybe it's time for a change.*

JOHN: *I'm forty, Jen. Seems kinda late for that.*

JENNY: *Not so late.*

She stands up in the dark, lifts her dress over her head.

JOHN: *What're you doing?*

JENNY: *We're not old, John. We can still surprise ourselves.*

[...] *She surfaces and smiles at him.*

JENNY: *Hey. You want your other birthday present or not?*

[...] *He leaps the pool and swims over to her, kisses her.*

JENNY: *We're not old* (Marley and Me).

Комунікативна ситуація розгортається між чоловіком та дружиною при обговоренні проблем, які виникли у чоловіка на роботі. Дружина відчуває, що її чоловік переживає кризу середнього віку та незадоволений своєю роботою. Попри поради дружини змінити місце роботи, чоловік не вірить у власні сили, посиляючись на свій вік. Дружина-адресат реалізує стратегію УПВ за рахунок тактики емоційної підтримки, уживаючи заперечне речення (*We're not old, John*) щодо їхнього віку і стверджувального речення із модальним дієсловом *can* зі значенням спроможності або можливості зробити щось, інтенсифікуючи їх НКК (*smiles at him*) за принципом координації. Подальший розвиток подій дозволяє зробити висновок про успішність використання тактики емоційної підтримки: чоловік приєднується до дружини у басейні та цілує її (*He leaps the pool and swims over to her, kisses her*). Дружині вдається вплинути на емоційний стан чоловіка та відволікти його від сумних думок.

У комунікативній ситуації хвилювання та розчарування адресат порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» з метою розвіяти тривогу та неспокій

адресанта, і уникання прямої відповіді використовується адресатом за рахунок **тактики заспокоєння** (16,7%):

(3) *JENNY: How could this happen? What'd I do wrong?*

JOHN: You didn't do anything...

JENNY: I must have. Otherwise, how could I lose it?

JOHN: Jenny, it's not something you have any control over. It's like the doctor said, it just happens... (Marley and Me).

Із контексту відомо, що ультразвукове дослідження показало, що у дитини відсутнє серцебиття і дружина Дженні звинувачує себе в цьому. Вона питає чоловіка про те, що спровокувало такий стан і що вона зробила неправильно (*How could this happen? What'd I do wrong?*). Чоловік реалізує стратегію УПІВ через уживання заперечних речень (*You didn't do anything; it's not something you have any control over; it's not something you have any control over*) та стверджувального речення із посиланням на слова лікаря (*It's like the doctor said, it just happens...*), які усі разом набувають іллокутивної сили заспокоєння дружини.

Непряма відповідь адресата є реакцією на несподіване питання адресанта і використовується за рахунок **тактики уточнення пропозиції** (16,2%) з іллокутивною метою удостоверитися у правдивості почутого:

(4) *"How would you feel about us getting remarried?" I asked. "So that we have a wedding day you can remember."*

He looked startled at first, and then he said, "Was that what you were hinting about the other day? Are you serious?"

I nodded. "Perhaps we could look into it and see what we can do."

"Yes", he said thoughtfully. "I'd like that." (Parton A.& S. Endal, p. 251).

У суміжній парі представлена інтеракція чоловіка та дружини. Чоловік переживає тяжкі часи свого життя, оскільки він попав в аварію та прикований до інвалідного крісла. Дружина бажає зробити щось приємне для нього та цікавиться у нього про його ставлення до факту їхнього повторного одруження (*How would you feel about us getting remarried?*). Вираз обличчя адресата (*He looked startled at first*) як невербальний компонент свідчить про неочікуваність пропонування

адресанта. Чоловік не наважується надати пряму відповідь та відповідає питанням на питання, перепитує дружину про серйозність її намірів (*Was that what you were hinting about the other day? Are you serious?*). Відповідаючи на питання чоловіка, дружина замінює пряму відповідь кінесичним парамовленнєвим актом (*nodded*) і доповнює нестандартну реакцію вербалізованою відповіддю (*Perhaps we could look into it and see what we can do*). Тільки почувши про те, що дружина дійсно бажає організувати їхнє весілля вдруге, чоловік прямо відповідає на її репліку-стимул (*Yes, I'd like that*).

Надання адресатом прямої відповіді-заборони на запит адресанта може сприйматися як категоричний настрій одного із подружжя та призвести до конфліктної ситуації. Стратегія УПВ є надійним засобом збереження кооперативного перебігу спілкування та аргументування своєї позиції, що знаходить прояв у **тактиці непрямой заборони** (15,5%):

(5) «May I come in?» *She was respectful of him, and his space, and spoke to him from across the room.*

«Why? There's nothing to say»

«I think there is. I'm sorry things got out of hand. I got upset by what you said» (Steel D. Answered Prayers).

Дружина просить дозволу у свого чоловіка зайти до його кімнати (*May I come in?*). Вона грамотно оперує проксемічним комунікативним компонентом, а саме не починає рух у бік адресанта до отримання від нього дозволу (*She was respectful of him, and his space, and spoke to him from across the room*). Замість прямої заперечної відповіді на прохання зайти до кімнати, адресат реалізує стратегію УПВ через уживання зустрічного питання (*Why?*) та стверджувального речення з заперечним займенником (*There's nothing to say*), яка несе імпліцитне значення заборони *«No, you may not»*.

Нестандартна реакція адресата може мати місце у випадках неоднакового ставлення комунікантів до певної події. У такому разі адресат порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» за рахунок **тактики м'якого умовляння** (14,7%):

(6) *She looks at the gate...the last few passengers are boarding, then back into*

Jack's eyes.

KATE: Don't go, Jack...

JACK: You mean don't go at all? What about my internship?

KATE: Believe me, I know what an incredible opportunity this is for you...

JACK: For us, Kate.

KATE: Right, for us. But...I'm afraid that if you get on that plane... (The Family Man).

Контекстом цього прикладу слугує ситуація, в якій чоловік збирається полетіти до іншої країни з метою пройти стажування у великій компанії. Його дружина не надає прямої відповіді щодо причини своєї незгоди з рішенням чоловіка. Непряма відповідь адресата у вигляді імперативного речення (*Believe me*) та стверджувальної конструкції з дескриптивно-оцінним прикметником (*I know what an incredible opportunity this is for you...*) демонструє повагу дружини до чоловіка та розуміння важливості цієї поїздки, тим самим адресат готує адресанта до сприйняття істинної причини її хвилювань та умовляння відмовитися від цієї ідеї.

Стратегія УПВ у комунікативних ситуаціях вибачення слугує засобом констатації факту своєї провини та пояснення причини свого вчинку. Конвенціональна природа вибачення має психологічне підґрунтя, що відображає суб'єктивний фактор вибачення – почуття провини й сорому, та зумовлює здійснення МА-спонування до вибачення для досягнення психологічної гармонії у спілкуванні [50, с. 6]. За обсягом висловлення вибачення може збігатися з реченням або включати декілька речень різних за комунікативним типом [278], якщо адресант, відчуваючи свою провину, намагається максимально вплинути на адресата та отримати від нього відповідь про пробачення, щоб відновити дружні стосунки з ним. У разі непогодження зі станом речей та відчуттям своєї власної провини адресат замість прямої відповіді на запит вибачити адресанта надає непряму відповідь за рахунок **тактики прийняття провини на себе** (13,4%):

(7) *“Tommy, I'm sorry. I started that argument – it was my fault. Will you forgive me?” She pictured him in the king-size bed, perhaps propped up on one elbow, his hair falling over his forehead. Her heart contracted.*

"I was pushing too hard. I shouldn't have," he said (Clark A. First Love, Second Chance, p. 186).

Уникання прямої відповіді на прохання адресанта-жінки вибачити її трактується як переймання адресатом провини на себе, виправдання свого малефективного вчинку через уживання стверджувальної конструкції (*I was pushing too hard*) з прислівником (*too*) та визнання її невинності, що інтенсифікується модальним дієсловом (*should*) у заперечній формі (*I shouldn't have*).

Використання адресатом кінесичних парамовленнєвих актів замість прямої відповіді на запитання у подружньому житті зумовлене їхньою більшою експресивністю, у результаті чого можливим стає не тільки передача певної комунікативної інтенції адресатом при відповіді, але й одночасне бажання отримати необхідну емоційну підтримку від партнера по комунікації:

(8) *Her husband laid the paper on the floor. "Something's bothering you, isn't it?" She nodded, hesitant even now to mention her suspicions. Roy stood, holding out his arms. Corrie didn't need a second invitation. He hugged her hard, and she sighed contentedly as they sat together on the sofa. She couldn't recall when they'd last cuddled like this. Their lives were so busy and, with Linnette living in Cedar Cove, Corrie should be happy. But most of the time she wasn't*
(Macomber D. 50 Harbor Street (Cedar Love), p. 161).

Невербальна відповідь дружини у вигляді жестового руху головою (*She nodded, hesitant even now to mention her suspicions*) замість прямої відповіді репрезентує парамовленнєвий акт-констатив з іллокутивною силою підтвердження пропозиційного змісту питання, що дає чоловіку зрозуміти її знервований та розгублений стан. Адресант реагує на такий кінесичний парамовленнєвий акт зміною просторового розташування відносно адресата, а саме запрошенням до зони більшої близькості (*Roy stood, holding out his arms*), що скерована на його заспокоєння та втішання. Відповідна реакція жінки (*she sighed contentedly as they sat together on the sofa*) свідчить про те, що чоловіку вдалося досягти запланованого перлокутивного ефекту.

Таким чином, у кооперативно спрямованому матримоніальному дискурсі адресат реалізує стратегію УПВ через тактики емоційної підтримки, заспокоєння, уточнення пропозиції, непрямой заборони, м'якого умовляння і прийняття провини на себе за рахунок зустрічних питальних конструкцій, імперативних, заперечних, стверджувальних конструкцій з модальними дієсловами зі значенням можливості та лексичними одиницями позитивно-оцінної семантики, що сприяє подальшому гармонійному розвитку комунікації.

2.1.2. Уникання прямої відповіді в конфліктно спрямованому матримоніальному дискурсі. У процесі реального спілкування люди вступають в систему соціальних відносин, заснованих на відмінностях у мотивах і цілях, на неспівпаданні очікувань і оцінок результату. Дисгармонійний розвиток міжособистісного спілкування може спровокувати комунікативний конфлікт.

Як зазначає І.М. Осовська, конфронтативна мовленнєва взаємодія є невід'ємним елементом співіснування, а щоденне спілкування в сім'ї насичене конфліктонебезпечними комунікативними ситуаціями. Конфліктні ситуації часто виникають унаслідок міжрольової та внутрішньорольової невизначеності членів сім'ї, застосування влади для регулювання поведінки партнера, а також у випадку використання жінками вербальних засобів волевиявлення [170, с. 211]. О.І. Гридасова робить висновок, що до типових рольових конфігурацій у деструктивних сімейних конфліктах належать ЧОЛОВІК-ДРУЖИНА та ДИТИНА-БАТЬКО/МАТИ [80, с. 47].

У конфліктно спрямованому матримоніальному дискурсі іллокутивні цілі адресата при униканні прямої відповіді залежать від його гендерної приналежності, що дає змогу виділити маскулінні та фемінінні тактики. Результати відсоткового співвідношення тактик реалізації стратегії УПВ у цьому типі дискурсу дивіться у таблиці 2.1.

Для матримоніального дискурсу стереотипним є домінування чоловіка у родині. Чоловік може займати домінуючу позицію на ситуативному рівні, досягаючи комунікативної мети за допомогою комплексу тактик маніпулятивного

впливу на дружину. У стереотипних конфліктних ситуаціях характерним для жінок є вдавання до низки запитань, які направлені на з'ясування стосунків між подружжям. Дискурсивна діяльність жінки є більш емоційно зарядженою, багатослівною та різноманітною у використанні вербальних та невербальних компонентів [229, с. 250].

Чоловіки переважно намагаються протистояти втягненню в довгу вербальну перепалку та завершити перебіг негативно зарядженого діалогу якомога швидше, тому реалізують стратегію УПВ з ціллю пом'якшення або завершення конфліктного перебігу діалогічної інтеракції. У такому разі з метою уникнути обговорення компрометуючих тем та відвернути увагу від них шляхом ігнорування змісту питання адресат-чоловік уникає надання прямих відповідей за рахунок **тактики переривання розмови на конфліктну тематику** (13,3%):

(9) Elliot walks from behind the partially closed door to an off-screen medicine cabinet.

Hannah: (following Elliot and gesturing, talking to his back) Well, what is it then? What? Eh, what's come between us? How have I alienated you?

Elliot: (taking a bottle of aspirin from the cabinet and walking back to the sink, gesturing) Hannah, my head is throbbing.

Hannah: (gesturing) You never want to talk about it. I...Every time I bring it up, you-you change the subject. What is it? Do you... We're communicating less and less. You sleep with me less and less.

Elliot: (angrily turning to Hannah and pointing as she shouts) Hannah, I am very mixed up! Now please!

Hannah: (gesturing) Well, what do you do? Do-do-do you talk to Holly, or Lee, or what? Do you, do you, do you phone them?

Elliot: (whirling around to face Hannah, snapping) Leave me alone, can you?! He closes the door, briefly obscuring Hannah and himself from view.

Elliot: (continuing in a lower tone) Jesus, I've told you. I need someone I can matter to.

The camera moves behind the closed door, into the bathroom.

Hannah: (reacting, near tears) You matter to me. Completely.

Elliot: (pausing, his voice rising again) It's hard to be around someone who gives so much and-and needs so little in return! (Hannah and Her Sisters).

Дружина-адресант (Ханна) благає чоловіка-адресата (Еліота) пояснити стан речей у сім'ї, а саме надати роз'яснення щодо їхніх подружніх стосунків (*Well, what is it then? What? Eh, what's come between us? How have I alienated you?, What is it?, Well, what do you do? Do-do-do you talk to Holly, or Lee, or what? Do you, do you, do you phone them?*). Чоловік ігнорує зміст усіх питань жінки і уникає надання прямих відповідей на її запитання через уживання стверджувальних речень щодо свого фізичного стану зі звертанням (*Hannah, my head is throbbing; Hannah, I am very mixed up! Now please!*), імперативних конструкцій з вимогою залишити його у спокої (*Leave me alone, can you?!*), аби відволікти увагу адресанта від вирішення шлюбних проблем. Уникання прямих відповідей тільки погіршує стосунки між подружжям. Спілкування між чоловіком та жінкою є конфліктно зарядженим з боку адресата (*angrily turning to Hannah*), який не готовий з'ясовувати стосунки та не налаштований на продовження мовленнєвої інтеракції. Уникання прямої відповіді інтенсифікується просодичними (*in a lower tone; his voice rising again; snapping*) та кінесичними (*gesturing*) компонентами комунікації, що підкреслює знервований емоційний стан комунікантів.

Адресат-чоловік порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» у разі відведення від себе підозр, захисту своєї репутації та апелювання до здорового глузду адресанта у конфліктній ситуації за рахунок **тактики захисту** (12,4%):

(10) «Did you think I just wouldn't notice?»

«Why would I think anything about you noticing her?»

«You are a terrible liar».

«Maybe because I don't lie» (Last Night).

Контекстом дискурсивного діалогічного обміну є розмова схильної до ревнощів дружини та чоловіка, які щойно повернулися з вечірки. Дружина продукує квеситивний МА з іллокутивною функцією звинувачення чоловіка у тому, що він загравав з іншою жінкою. Адресат реагує на цей МА зустрічним

питанням (*Why would I think anything about you noticing her?*), яке виражає здивування з приводу такої поведінки дружини. Діалог розвивається за принципом «звинувачення – захист» та призводить до ескалації конфліктної ситуації.

Н.Ф. Федотова стверджує, що визнання чоловіком свого верховенства базується в основному на пріоритеті в матеріальному забезпеченні сім'ї та успіхах у виробництві, тобто у діяльності за межами сім'ї [262]. Під час аналізу сімейних діалогів матримоніального дискурсу був зафіксований стереотип, який, незважаючи на соціальні зміни, продовжує приписувати жінкам традиційні сімейні ролі домогосподарки та матері. Саме тому, завдяки фокусу суспільного очікування та через природню потребу виконувати роль «добувача» та «годувальника», чоловік категорично та критично реагує на бажання дружини самореалізовуватися на роботі та самовиражатися у професійній діяльності. При обговоренні професійних потреб дружини та непогодженні чоловіка з її думкою адресат реалізує стратегію УПВ через **тактику несхвалення амбіцій дружини** (10,2%):

(11) “I might have won a Pulitzer too by now, if I’d stuck with it. Have you ever thought of that?” Her eyes met his squarely. She didn’t really believe that, about the Pulitzer, but it was a possibility certainly. She had already made her mark in the business before she gave it up to have children and be a housewife.

“Is that what you think?” he asked her, looking surprised. “Are you sorry you gave it up? Is that what you’re saying to me?”

“No, it’s not what I’m saying. I’ve never had any regrets. But I also never thought of it as ‘playing.’ I was damn serious about what I did, and I was good at it ...I still am....”

But just looking at him, she could see that he didn’t understand what she was Saying (Steel D. Bittersweet, p. 46).

Уникаючи прямої відповіді на запитання щодо можливих перспектив дружини на роботі, чоловік змушує дружину виправдовуватися, тобто пробудити

в неї почуття провини через її бажання працювати та реалізовуватися на роботі. Адресат реагує на ініціальну репліку зустрічними питаннями з іллокутивною силою звинувачення (*Is that what you think?, Are you sorry you gave it up? Is that what you're saying to me?*). Чоловік незадоволений прагненням дружини почати працювати, чим ображає її почуття та налаштовує проти себе.

Іллокутивна функція непрямой відповіді адресата-чоловіка у вигляді послідовності питальних висловлень до адресанта-дружини має на меті переконання його у неправильності свого рішення:

(12) *“There’s no reason why I couldn’t do an occasional story, if it was local, is there?”*

“For what? Just to show off your photographs? Why would you want to do that?” *He made it sound so vain, and so futile, that she was almost embarrassed by the suggestion [...]. “If you’re so anxious to use your ‘gift,’ “he said in a mildly contemptuous tone, “use it on the children. You’ve always taken great pictures of them. Why can’t that satisfy you, or is this one of Gail’s crusades?*

Somehow I feel her hand in this, or is Raoul getting you all stirred up? He’s just out to make a buck anyway. Let him do it using someone else. There are plenty of other photographers he can send to Korea.” [...]. “We don’t need the money, and Sam is only nine, for heaven’s sake. India, the kids need you”

(Steel D. Bittersweet, p. 68).

Несхвалення поведінки та амбіцій дружини є основою причиною реалізації стратегії УПВ чоловіком. Непряма відповідь адресата-чоловіка у вигляді зустрічних питань (*For what? Just to show off your photographs? Why would you want to do that?*) та її просодичне оформлення (*He made it sound so vain, and so futile; he said in a mildly contemptuous tone*) дає підставу для адекватної інтерпретації іллокутивної сили висловлення адресантом: дружина відчуває образливе і несерйозне ставлення чоловіка до себе, недооцінку своїх можливостей та життєвих цінностей з боку партнера. У подальшому розгортанні діалогу адресат намагається зберегти домінування над адресантом, використовуючи емотивний

аргумент «діти» і апелювання до сімейних цінностей (*If you're so anxious to use your 'gift', use it on the children. You've always taken great pictures of them; the kids need you*).

Уникання прямої відповіді адресатом у вигляді зустрічних питань є засобом переміщення фокусу уваги з важливої теми на іншу при відповіді на запитання і використовується за рахунок **тактики маскування дійсного стану речей та приховування почуттів** (7,3%):

(13) *"I'm just looking at my life, and wondering what I gave up my career for. I know I gave it up for my kids. But did I give it up for a man who loves me and appreciates what I did?" It was an honest question, and now she wanted an honest answer from him.*

"Is that what this is about? You working again? I already told you that's impossible. Who's going to take care of the kids if you go back to work? It doesn't even make sense for us financially. We'd spend more than make sense for us financially. We'd spend more than you'd make on a housekeeper, who probably wouldn't even take decent care of them. As I recall, India, your work brought in a few prizes, and practically no money. So what kind of career is that? It's a career for a kid fresh out of the Peace Corps, with no responsibilities and no reason to find a real job. Well, you have a real job now, taking care of our children. And if that's not glamorous enough for you, and you think you need to start running halfway around the world again, you'd better take a good look at what you're doing. We made a deal when you came back to New York. We'd get married and you'd work until you had kids, and then it was all over. It was nice and clear, and you didn't seem to have any problem with it, and now, fourteen years later, you want to switch the deal on me. Well, you know what? You just can't do it."

He looked as though he were about to storm out of the room, but she wouldn't let him. Suddenly her eyes were blazing. He had no right to do this to her. And he had never even told her that he really loved her. He had diverted the subject completely (Steel D. Bittersweet, p. 184).

Чоловік не підтримує дружину у її бажанні знову повернутися на роботу. У процесі обговорення важливої теми адресат відчуває ситуативну потребу в аргументації свого негативного ставлення до питання щодо роботи дружини з метою доведення своєї правоти та відведення уваги з відповіді на запитання щодо його почуттів до дружини. Адресат експлікує свою позицію недоречністю та абсурдністю рішення адресанта через уживання питальних та ствержувальних конструкцій (*Is that what this is about? You working again? I already told you that's impossible. Who's going to take care of the kids if you go back to work? It doesn't even make sense for us financially; your work brought in a few prizes, and practically no money, It's a career for a kid fresh out of the Peace Corps, with no responsibilities and no reason to find a real job. Well, you have a real job now, taking care of our children*), інтенсифікуючи їх НКК за принципом координації (*He looked as though he were about to storm out of the room*). Чоловік направив розмову зовсім в інше русло (*He had diverted the subject completely*) та не відповів на головне питання дружини щодо його почуттів до неї.

Конфліктна лінія поведінки між подружжям поглиблюється вимогою відповіді на запитання з метою з'ясування стосунків. Уникнення прямої відповіді на провокаційне запитання використовується адресатом-чоловіком за рахунок **тактики заспокоєння** (7%) адресанта:

(14) HANNAH: Do you feel, um...are you disenchanted with our marriage?

ELLIOT: (pointing at Hannah) I didn't say that.

HANNAH: Are you in love with someone else?

ELLIOT: (angrily) My God! Wha-what is this? The Gestapo? (Hannah and Her Sisters).

У конфліктно спрямованому діалозі для зняття напруження та заспокоєння дружини чоловік-адресат реалізує стратегію УПВ через уживання заперечного речення (*I didn't say that*), уникаючи прямої відповіді «Ні», що експлікує прагнення адресата виправдати себе. Манера ведення діалогу дружиною нагадує чоловіку допит, а недовіра та сумніви стосовно його ставлення до дружини підривають емоційний контакт між інтерактантами. Друге запитання дружини

(*Are you in love with someone else?*) приводить чоловіка у роззлючений стан і провокує до надання непрямой відповіді у вигляді окличного та зустрічних питань (*My God! Wha-what is this? The Gestapo?*), що інтенсифікуються просодичними НКК (*angrily*).

Висока мовленнєва компетенція, яка виражена у розпізнанні конфліктобезпечних комунікативних ситуацій та потенційних комунікативних пасток (МА докору, звинувачень, експресивів, образ тощо), які спрямовані на перенесення комунікації в емоційну площину, дає змогу співрозмовникам нейтралізувати конфліктну ситуацію [262]. Чоловіки-адресати реалізують стратегію УПВ з ціллю уникнення комунікативної пастки шляхом уникання прямого реагування на провокаційне запитання адресанта за рахунок комбінації **тактики гіпербалізованої самокритики і тактики аргументації** (6,5%), що сприяє формуванню консенсусно-орієнтованого міжособистісного спілкування:

(15) *"No, I can take them to Disneyland and the beach. You'll be working all the time, you'll either be up all night writing someone out of the show, or running in for rehearsal or to watch them air, or frantically rewriting something else.*

When was the last time you took the boys to the Bronx Zoo, or anywhere for that matter?"

"All right, all right...so I work too hard...so I'm a terrible father or a bastard or a rotten husband or all of the above, but for chrissake, Les, for years we were starving to death. And now look, you can have anything you want, and so can they" (Steel D. Heartbeat, p. 18).

Адресант-дружина невдоволена тим фактом, що її чоловік постійно зайнятий роботою та зовсім не приділяє часу дітям. Адресат використовує тактичний прийом гіпербалізованої самокритики (*All right, all right...so I work too hard, I'm a terrible father or a bastard or a rotten husband or all of the above*) як реакцію на квеситивний МА з іллокутивною силою докору. Адресат реагує погодженням з пресупозицією питання (*You took the boys to the Bronx Zoo or anywhere long ago*). Імпліцитний смисл, закладений у відповіді адресата «Дійсно,

я дуже давно ходив з дітьми до зоопарку і приділяю мало уваги дружині», можна інтерпретувати як розкаяння. У подальших респонсивних репліках адресат уживає стверджувальні речення для аргументації своєї поведінки (*we were starving to death. And now look, you can have anything you want, and so can they*), комунікативною інтенцією яких є переконати дружину у тому, що він робить все можливе, аби у сім'ї було усе необхідне, що є вагомим аргументом на його користь, як голови родини.

У матримоніальному дискурсі, якщо чоловік та дружина не мають довірливих стосунків, якщо переважає високий рівень неузгодженості ролей, недооцінка внеску партнера, і якщо члени подружжя є емоційно відокремленими одне від одного та незацікавлені у підтримці та гармонізації шлюбу, в сім'ї виникають взаємні докори, агресивні вияви, відкриті сварки, непорозуміння. НКС виникають через небажання адресата зрозуміти потреби адресанта та піти на поступки.

В конфліктній ситуації через боязнь прямо образити адресанта та небажання дійти конструктивного діалогу адресат-чоловік порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» за рахунок **тактики самоусунення** (5,6%) від теми обговорення, що найчастіше виражається на лексичному рівні такими заперечними конструкціями, як *I can't say anything, I don't know what you're talking about, I don't understand what you're saying, I don't know*:

(16) HANNAH: Yes, you were. A-and when I, when I brought up the idea of having a baby, you just, you jumped down my throat.

ELLIOT: (shaking his head) Well, I-I don't think it's a very good idea.

HANNAH: Why not?

ELLIOT: (edgily) Because it's the last thing in the world we need right now.

HANNAH: Why do you say that? Is there something wrong?

ELLIOT: I don't know.

HANNAH: Well, tell me. Should I be worried?

ELLIOT: But, you got four children!

HANNAH: I want one with you.

ELLIOT: Well...I-I think we should wait till things settle (Hannah and Her Sisters).

Чоловік боїться признатися у тому, що не хоче мати спільних дітей від дружини. Непряма відповідь адресата (*I don't know*) на спеціальне та загальне питання дружини (*Why do you say that? Is there something wrong?*) звучить досить ухильно та непереконливо, та виражає психологічний стан невпевненості та сумніви чоловіка щодо майбутнього їхньої родини. Чоловік реалізує стратегію УПВ, відповідаючи на друге запитання дружини (*Should I be worried?*), через уживання стверджувального речення (*But, you got four children!*) з метою змусити дружину відмовитися від її ідеї щодо ще однієї дитини.

Реалізація чоловіками стратегії УПВ у ситуації конфлікту за рахунок тактики вибачення здійснюється тоді, коли є підстави вважати, що подальший розвиток подій буде сприятливим для комунікації та приведе до зниження емоційної напруженості діалогу:

(17) Roy shook his head. "Do you think I haven't thought about that? You've seen me read through my files and notes, going all the way back to my first year on the force, and there's nothing."

"I don't know... You haven't talked to me. You block me out."

"I'm protecting you."

"Don't!" she cried with barely controlled anger. "I need to know – I have to know."

Don't you see what this is doing to me?"

Roy leaned forward then, bracing his elbows against the desk.

"I'm sorry," he whispered. "I've wracked my brain and I can't think of anyone who'd come after me like this" (Macomber D. 50 Harbor Street (Cedar Love), p. 18).

Дискурсивна діяльність жінки-адресанта є емоційно зарядженою, причиною чого є її хвилювання через отримання листа з погрозою. Жінка поглиблює конфлікт вимогою відповіді на запитання щодо очевидних фактів (*Don't you see what this is doing to me?*) шляхом питально-заперечних питань на синтаксичному рівні. Чоловік ігнорує вербальну агресію дружини, уживаючи МА експресив (*I'm sorry*), після чого вдається до виправдання (*I've wracked my brain and I can't think*

of anyone who'd come after me like this), що свідчить про такі комунікативні наміри адресата, як визнання своєї провини та небажання розвивати конфлікт. Чоловік намагається нейтралізувати агресивний тон дружини (*she cried with barely controlled anger*) просодичним НКК, а саме інтонацією заспокоєння (*he whispered*), що націлена на гармонізацію міжособистісної інтеракції.

На відміну від чоловіків, непрямі відповіді дружин-адресатів у ситуаціях конфліктної спрямованості ведуть до загострення конфлікту та підвищення емоційної напруги між подружжям.

Питальні висловлення адресатів-дружин як реакція на квеситивний МА можуть реалізовувати непрямі МА констативи з настановою звинувачення або дорікання, підставою для якого є порушення кимось певних норм поведінки. Докір значною мірою виражає специфіку конфронтативної поведінки та характеризує іллокутивну мету як конфліктну, неприйнятну з точки зору соціального характеру взаємин комунікантів. Адресат, відзначаючи щось як ваду й дорікаючи, не надто переймається добром етикетних фраз при відповіді, у мовленні відсутні шанобливі звертання, навпаки, переважають ликопонижуючі номінації. Порушення кореляції «питання – пряма відповідь» є інструментом суб'єктивного звинувачення адресанта-чоловіка, і використовується адресатом-дружиною за рахунок **тактики дорікання** (12,5%):

(18) NINA: Great idea. Picnic tables, crepe paper, balloons...You at the barbecue...Oh, George...

GEORGE: What don't you like about that?

NINA: Why have you been acting so crazy since the moment Annie told you she was getting married?

GEORGE: I haven't been acting crazy. I've simply been acting like any normal, red-blooded, American dad.

NINA: Normal? Uh-huh. Okay. Falling into the MacKenzie's pool. Suggesting The Steak Pit as a wedding reception. Oh, watching "America's Most Wanted" every night looking for Brian's face, and now this picnic scenario? George, a wedding is a big deal. Everybody seems to understand this but you. And as a

matter of fact, now don't go nuts when I tell you this, but when Brian's Mom called with their list, she suggested that they might just want to pitch in and help with the cost of the wedding (Father of the Bride).

Адресат-дружина уникає прямої відповіді на запитання чоловіка (Джорджа) з приводу його ідеї щодо організації весілля доньки (*What don't you like about that?*). Дружина змінює тему розмови з організаційних питань весілля на обговорення неадекватної поведінки чоловіка у зв'язку з цією подією (*Why have you been acting so crazy since the moment Annie told you she was getting married?*). Квеситивна за формою непряма відповідь дружини має іллокутивну силу докору за неправильність вчинків. Запитання адресата не розраховане на відповідь, бо оцінне респонсивне висловлення вже конденсоване в самому запитанні: *«you have been acting so crazy since the moment Annie told you she was getting married»*. Репліка-реакція адресата містить слово-інтенсифікатор (*so*), що відноситься до лексичних засобів вираження емоцій, та у поєднанні з лексемою (*crazy*) з базисною семантикою негативної оцінності демонструє емоцію незадоволення. Адресат реагує миттєво, він починає виправдовуватися (*I haven't been acting crazy. I've simply been acting like any normal, red-blooded, American dad*). Прагматична інтерпретація комунікативного ходу адресата демонструє розходження партнерів у розумінні й оцінці ситуації. Адресат апелює до здорового глузду адресанта (*George, a wedding is a big deal. Everybody seems to understand this but you*), що в результаті має призвести до зміни його поглядів та думок і модифікації поведінки.

Адресат-дружина використовує тактику дорікання у конфліктному спілкуванні з метою вплинути на чоловіка, змусити його змінити рішення:

(19) *GEORGE: What? Are you telling me you're happy about this?*

NINA: George, please. Would you stop acting like a lunatic father and go out and talk to her before she runs out that door, marries this kid and we never see her again!

GEORGE: All right. Kid? How do you know he's a kid? He could be forty-five years old (Father of the Bride).

Комунікативна ситуація розгортається в умовах обговорення кандидатури нареченого доньки. Чоловік не задоволений обранцем доньки і вимагає висловлення істинної думки дружини щодо ситуації у цілому. Адресат-дружина уникає прямої відповіді за рахунок тактики дорікання через уживання імперативної конструкції зі звертанням (*George, please. Would you stop acting like a lunatic father and go out and talk to her before she runs out that door, marries this kid and we never see her again!*) з іллокутивною силою наказу.

Особливою конфліктобезпечною атмосферою у матримоніальному дискурсі становить комунікативна ситуація розірвання стосунків або розлучення. Уникання прямої відповіді на ініціальну репліку адресанта виражає незгоду адресата-дружини із пропозиційним змістом питання та демонструє опозицію до комунікативної ситуації у цілому і використовується за рахунок **тактики нападу** (11,6%):

(20) *“There was a time when I was sufficiently in love with you to give you the benefit of the doubt – more fool I! That time is past, Sophia. I will not have another man’s bastard hoisted on my shoulders, do you understand? I shall commence divorce proceedings immediately. As for Ortolans, you have exactly one month from today to remove yourself and your possessions. Have I made myself clear?” Two angry spots of colour now stained Sophia’s pale cheeks. “You cannot divorce me. You have no grounds!” she cried. “You have no right to turn me out of my home. I won’t go!” (Lorrimer C. Ortolans).*

Підставою уникнення прямої відповіді в даному випадку виступає непогодження з фактом розірвання стосунків. Дружина не хоче розлучатися і використовує тактику нападу, яка реалізується через уживання заперечних конструкцій з модальним дієсловом неможливості дії, повторенням заперечних часток (*You cannot divorce me. You have no grounds! You have no right to turn me out of my home*), просодичне оформлення якої інтенсифікує агресивний настрій комуніканта (*she cried*) та характеризує тон спілкування як конфліктно спрямований.

Порушуючи кореляцію «питання – пряма відповідь» у конфліктно спрямованому спілкуванні, жінки повідомляють важливі факти без розголошення значущої інформації. Уникання прямої відповіді використовується ними за рахунок **тактики недовомленості** (11,4%) через уживання зустрічних питань та окличних речень:

(21) LEE: (walking into the bathroom) But you, God, you knew that was going to happen sooner or later. I can't live like this!

FREDERICK: (turning to face Lee in the bathroom, his arms crossed) Who is it?

LEE: (frantically putting things in her purse, glaring at Frederick) What's the difference?! It's just somebody I met!

FREDERICK: But who? Where did you meet him?

LEE: It doesn't make a difference! I have to move out!

FREDERICK: You are, you are my only connection to the world! (Hannah and Her Sisters).

Перлокутивна мета уникнення прямої відповіді адресата-дружини полягає у повідомленні адресанту-чоловіку про самий факт існування іншого чоловіка у житті жінки, якого вона покохала та заради якого планує покинути родину. Жінка реалізує стратегію УПВ через уживання зустрічного питання (*What's the difference?!*), стверджувального речення із неозначеним займенником (*It's just somebody I met!*), заперечного речення (*It doesn't make a difference!*) з метою не розголошувати деталі приватного життя та відомості про коханця.

Отже, порушення кореляції «питання – пряма відповідь» у конфліктно спрямованому матримоніальному дискурсі залежить від гендерної приналежності адресата. Адресати-чоловіки реалізують стратегію УПВ через маскулінні тактики переривання розмови на конфліктну тематику, захисту, несхвалення амбіцій дружини, маскування дійсного стану речей та приховування почуттів, заспокоєння, гіпербалізованої самокритики і аргументації, самоусунення за рахунок уживання стверджувальних, питальних, заперечних та імперативних конструкцій, які інтенсифікуються кінесичними та просодичними НКК. Адресати-жінки вдаються до стратегії УПВ у конфліктно спрямованій мовленнєвій інтеракції за рахунок фемінінних тактик дорікання, нападу та недовомленості за

рахунок питальних конструкцій з лексичними одиницями негативно-оцінної семантики, стверджувальних речень з модальними дієсловами, заперечними частками, неозначеними займенниками, що інтенсифікуються кінесичними та просодичними НКК.

2.1.3. Уникання прямої відповіді в кооперативно спрямованому парентальному дискурсі. Парентальний дискурс є особистісно-орієнтованою комунікативною взаємодією, яка відбувається в сімейно-побутовій сфері спілкування, де учасники комунікації – батьки й діти – реалізують свої асиметричні статусні ролі [46; 119; 229].

У парентальному дискурсі ініціаторами кооперативного спілкування здебільшого виступають батьки. Л.В. Солощук вважає, що у разі спілкування за схемою «батьки і діти – рівноправні партнери», в родинних стосунках існує настанова на кооперативність спілкування і залучення дітей до внутрішньородинного обговорення таких тем, як планування та організація життя родини, формування стилю життя, рішення щодо матеріальних витрат тощо. Саме в родині дитина отримує перший досвід того, як вербальна комунікація може впливати на міжособистісні стосунки. Діти навчаються тому, як за допомогою мовлення можна переконувати, приховувати реальні інтенції, здійснювати контроль з метою підтримування гармонійних стосунків [229, с. 212–213].

Випадки реалізації адресатом (батьками) стратегії уникання прямої відповіді зумовлені його пошуком спільної мови зі співрозмовником (дітьми) через добір відповідних комунікативній ситуації мовних засобів, вибору дружньої тональності спілкування та формування сприятливої атмосфери комунікації. Специфіка мовленнєвого впливу в англомовному парентальному дискурсі зумовлює право батьків як суб'єктів впливу корегувати мислення та думки дитини у відповідності з власними уявленнями та судженнями, тобто надати своїм висловленням персуазивності та морально-дидактичного впливу при униканні прямої відповіді.

Питально-респонсивний діалогічний обмін між батьками та дітьми є дуже важливою складовою мовленнєвої інтеракції, адже за допомогою відповідей батьки надають мовленнєвий вплив, котрий є домінантною інтенцією персуазивної комунікації, особливої форми ментально-мовленнєвої взаємодії індивідів, яка склалася історично й закріпилася у суспільній та комунікативній практиці [353, с. 32].

У побутовому парентальному дискурсі батьки порушують кореляцію «питання – пряма відповідь» за рахунок тактик переконання, навчання дитини моральним цінностям та заперечення пропозиції квеситивного мовленнєвого акту (відсоткове співвідношення представлено у таблиці 2.2.). Випадкі уникання дитиною прямої відповіді у цьому типі дискурсу не є типовими.

Тактика переконання (38,4%) спрямована на емоційно-дидактичний вплив на дитину, на коректування її поведінки та думок, запевнянні у протилежній точці зору, і втілюється через уживання заперечних прислівників (*never, nowhere, rarely, hardly*) у стверджувальних реченнях:

(22) ANNABELLE: (*a beat*) What happens when he loves Rachel more than us?

JACKIE: That will never happen.

ANNABELLE: *Never say never you always say that. I'll bet daddy's mad at me now.*

JACKIE: *Seven of clubs. Nobody's mad we just want to talk about it.*

ANNABELLE: *I'm gonna call him.*

JACKIE: *Annabelle, daddy and I will always be there. That's one time always is always. You can call him after dinner but... (Stepmom).*

Ініціальне висловлення адресанта-дитини орієнтоване на запит інформації щодо почуттів батька до іншої жінки. Іллокутивна мета адресата при униканні прямої відповіді на запитання полягає у донесенні до доньки твердження, що для батька вони з братом завжди будуть на першому місці.

Батьки-адресати уникають прямої відповіді на запитання дітей для реалізації морально-дидактичного впливу в англomовному парентальному дискурсі за рахунок **тактики навчання дитини моральним цінностям** (35,6%):

(23) *"Daddy, are we poor?"*

"No, we're not poor. You know that."

"But we're not rich, are we?"

"You don't have to be one or the other, you can be in between, like most of us are round there."

"Will we ever be rich?"

"We'll be all right. What's this worry about money?"

"We're going to need it to buy our house." Her face was very determined.

(Binchy M. Firefly Summer, p. 53–54).

Розмовляючи з донькою, батько-адресат на питання про їхнє матеріальне становище (*But we're not rich, are we?*) замість прямої відповіді реалізує стратегію УПВ через уживання заперечного та стверджувального речень із модальними дієсловами (*You don't have to be one or the other, you can be in between, like most of us are round there*). Перлокутивна мета адресата полягає у позитивному налаштуванні дитини на майбутнє (*We'll be all right*) та пояснення, що важливим є дотримуватися золоті середини.

Здійснюючи виховання в родині, батьки створюють умови для повноцінного становлення та розвитку особистості, забезпечують дитині почуття захищеності, рівноваги, довіри, формують емоційну атмосферу та емоційний стан дитини. Нестандартні комунікативні ситуації виникають у випадках, коли адресату необхідно негайно вплинути на сприйняття ситуації адресантом. У такому разі батьки-адресати надають непряму відповідь за рахунок **тактики заперечення пропозиції квеситивного мовленнєвого акту (23%)**:

(24) *"Did Mom leave because of me?"*

"Don't... Don't even think something like that. Mom left because of Mom. And you didn't have anything to do with that, okay?"

"Okay. You're a good papa".

"All right, go to sleep" (The Pursuit of Happiness).

У наведеному фрагменті діалогічної взаємодії батько-адресат втілює намір переконати сина у тому, що він не є причиною уходу матері з родини. Він реалізує свій намір імперативною конструкцією (*Don't... Don't even think something like that*), а мовленнєвий вплив інтенсифікується заперечною конструкцією (*And you didn't have anything to do with that, okay?*) і надає висловленню додаткової персуазивності. Перлокутивний ефект респонсивної репліки виявляється успішним, адже адресант проявляє довіру словам батька і хвалить його, використовуючи позитивно-оцінну лексему (*good*) у своїй реакції (*You're a good papa*) на непряму відповідь батька.

Комбінаторика ВКК та НКК за принципом ідентифікації вимагає від комуніканта досвіду для декодування НКК, саме представники ядерної зони дискурсивного оточення, які добре обізнані з невербальною поведінкою один одного, можуть легко дійти правильного висновку щодо стану речей, навіть якщо адресат не надає прямої відповіді на питання:

(25) «Do you have a crush on him, Mom? You look so cute when you talk about him».

«Don't be silly. I've known him all my life».

«Weirder things have happened. Does he have a crush on you?»

«Nope. We're just good friends. Kind of like sister and brother. We talk about a lot of stuff, and have a lot of the same ideas. Probably because we grew up together. I guess that helps» (Steel D. Answered Prayers).

Інтенціональна спрямованість репліки-реакції адресата репрезентує непогодження з пропозиціональним змістом питання, але кінесичний НКК дає змогу більше покладатися на невербальний зміст висловлення, а саме неприхований щасливий вигляд обличчя адресата (*You look so cute when you talk about him*), ніж на його вербально оформлену відповідь.

Таким чином, відповідно до кооперативно спрямованої комунікації у парентальному побутовому дискурсі, адресат реалізує стратегію УПВ за рахунок тактики переконання, навчання дитини моральним цінностям, заперечення пропозиції квеситивного мовленнєвого акту для реалізації персуазивного та

морально-дидактичного впливу на дітей через уживання імперативних та стверджувальних конструкцій із заперечними прислівниками, модальними дієсловами, позитивно-оцінними лексемами, що інтенсифікуються кінесичними НКК.

2.1.4. Уникання прямої відповіді в конфліктно спрямованому парентальному дискурсі. Визначальними особливостями конфліктно спрямованого парентального дискурсу, через який реалізується конфліктність у мовленні батьків і дітей, стають суперечності, що виявляються в аксіологічному дисонансі, у зіткненні світоглядних позицій дітей і батьків та їхніх уявлень про життєві цінності [229, с. 233].

У конфліктному парентальному дискурсі надання непрямих відповідей притаманне як батькам, так і дітям. Тактики реалізації стратегії УПВ поділяються на ті, що здебільшого властиві батькам-адресатам та дітям-адресатам, що зумовлено різницею у їхніх комунікативних інтенціях при наданні непрямих відповідей (дивіться таблицю 2.2.). Уникання прямої відповіді на питання є типовою дискурсивною поведінкою батьків-адресатів і слугує важливим інструментом здійснення виховного впливу на дітей. Нерідко батьки ставляться неохайно до вибору супутника життя своїх дітей та вдаються до апелювання до здорового глузду дитини, переконання її у протилежній точці зору, що знаходить прояв в експланаторності, формальній кооперативності, персуазивному впливі, маніпуляції. Уникаючи прямої відповіді на питання дітей з метою нашкодити їм на правильне розуміння та сприйняття ситуації, батьки-адресати реалізують стратегію УПВ за рахунок **тактики наведення адресанта на правильну думку** (22,6%), що призводить до ескалації конфліктної ситуації та погіршенню міжособистісних відносин:

(26) “What irks you most, that she’s Catholic or poor?”

“What attracts you most?”

“I’m leaving.”

“Don’t go off half-cocked. I would only ask that you wait a bit.”

"Define "bit".

"Finish Law School. If it's real, it'll stand the test of time."

"It is real, but why should I put it through a test?"

"I'm asking you."

"You're commanding me!" (Love Story).

Дискурсивний діалогічний обмін характеризується високим ступенем емоційності і має конфліктну спрямованість. Розмова відбувається між сином та батьком, який не погоджується сприймати дівчину сина у якості його нареченої. Агресія сина вербально передається через уїдливе альтернативне питання (*What irks you most, that she's Catholic or poor?*). Через надмір негативних емоцій син намагається втягнути батька у вербальну суперечку та провокує конфлікт. Реакцією батька на ініціальний квеситивний МА є зустрічне питання (*What attracts you most?*), у складі якого є дієслово позитивної оцінки (*attracts*). Батько тактично апелює до здорового глузду сина з метою відмовити його від одруження з дівчиною, яку він кохає, тобто намагається переконати сина схилитися до іншої точки зору, а саме до визнання того, що дівчина не підходить йому за соціальним статусом. Син не бажає підкорюватися волі батька: він перериває спілкування (*I'm leaving*). Батько вмовляє сина закінчити навчання та перевірити почуття до дівчини. Син вимагає пояснювальної відповіді у вигляді спеціального питання (*why should I put it through a test?*) та батько ухиляється від відповіді, концентруючи увагу на тому, що це його прохання (*I'm asking you*). Однак для сина вирішальною для сприйняття репліки батька є інтонація, яка дозволяє синові інтерпретувати висловлення батька як наказ (*You're commanding me!*). У результаті комунікативна дистанція між батьком та сином збільшується, що веде до збереження конфліктних стосунків між ними.

Надаючи непряму відповідь на питання дитини, батьки-адресати приховують реальну інформацію. Іллокутивною метою уникання прямої відповіді є схилення дітей до точки зору батьків та здійснення психологічного тиску. У такому разі адресат реалізує стратегію УПВ за рахунок **тактики апелювання до почуття морального обов'язку** (16,3%):

(27) Anna: Yeah? Then tell me this: What if the transplant doesn't work? What then?

Mother: She's your sister.

Anna : I know that! But I'm not like you, Mom! I see the other kids, I see what they do. They go to parties, the beach (My Sister's Keeper).

Із конситуації суміжної пари відомо, що 11-річна Енн Фіцджеральд була народжена з єдиною метою – бути постачальником органів для своєї хворої на лейкемію сестри Кейт. Багато років у неї брали кров, плазму, кістковий мозок. І ось чергове загострення: у Кейт відмовили нирки, і Енн повинна віддати свою. Енн не згодна з таким станом речей і дуже хвилюється за своє здоров'я. Питання Енн щодо можливості нормального функціонування її нирки в організмі сестри (*What if the transplant doesn't work? What then?*) має іллокутивну мету відмовити батьків від такої операції і дати їй можливість жити повноцінним життям. Респонсивна репліка матері у формі стверджувального речення, що констатує усім відомий факт (*She's your sister*), використовується з метою актуалізувати думку про очевидність вибору і транспонується у сферу експресивного використання висловлення для вираження комунікативної інтенції переконати доньку прийняти рішення, що є вигідним для батьків. Така позиція матері спричиняє бунтарську поведінку доньки, яка незадоволена тим, що її змушують робити, адже її стиль життя відрізняється від життя її однолітків (*I know that! But I'm not like you, Mom! I see the other kids, I see what they do. They go to parties, the beach*).

У спілкуванні, що має ознаки конфліктобезпечності, батьки-адресати використовують стратегію УПВ за рахунок **тактики відстороненості** (9%) з метою уникнення відповідальності за вимовлене та демонстрації байдужості по відношенню до адресанта:

(28) “*This isn't about you, Larry – or you, either, Mom. This is between me and my father, so leave us alone for one goddam minute!*”

She turns back to her father.

“How about you, Dad. Do you want me to leave?”

“Up to you.”

“Dad... I’m asking. Am I welcome here?”

“Jesus ... you’re here, aren’t you? What d’you want?”

“I want to know! Do you want me here? Do you love me, Dad? I want to know”.

The question’s out, and she’s totally exposed now – and the silence that follows breaks her heart. She nods toward his hearing aid. Her voice is close to a whisper, thick with tears.

“I feel like...” He can’t finish it (Angel Eyes).

Поданий діалог має місце між батьком та донькою. Через давню образу на доньку, яка заявила на нього в поліцію за побиття матері, батько уникає спілкування з нею. На запитання доньки, чи хоче він, щоб вона залишила його дім (*How about you, Dad. Do you want me to leave?*), батько не відповідає на загальне питання, що передбачає однозначну відповідь «так» чи «ні», тобто уникає прямої відповіді. Комунікативна інтенція батька – завершити неприємну для нього розмову та перекласти прийняття рішення на доньку (*Up to you*). Впродовж розмови батько змінює тактику демонстрації байдужості на тактику обурення. На запитання, чи радий він бачити доньку, батько вживає вигук (*Jesus*), розділове запитання (*you’re here, aren’t you?*) та спеціальне запитання (*What d’you want?*) в одному дискурсивному ході, що вказує на його роздратований стан та бажання скоріше завершити неприємну бесіду. Донька вимагає прямих однозначних відповідей на запитання (*Do you want me here? Do you love me, Dad?*), але батько експлікує сумнів силенціальною поведінкою, котра лексично відобразилась у номінації (*the silence that follows*) та графічно у вигляді трьох крапок (*I feel like...*), що вказує на бажання мовця обдумати свій мовленнєвий хід.

У парентальному конфліктному дискурсі надання непрямих відповідей дітьми-адресатами на питання батьків є проявом своєї незалежності та невдоволення існуючим станом речей. Уникаючи прямої відповіді, мета дитини зводиться до відстоювання свого права на власні рішення.

Консервативний спосіб мислення батьків, авторитарність та дотримання застарілих переконань є причинами виникнення конфліктів з дітьми, адже останні схильні ігнорувати рекомендації, вказівки батьків, проявляти упертість,

самовпевненість та непокору. У питально-респонсивних обмінах конфліктність спілкування зростає у разі непогодження дитини із думкою батьків, особливо у ситуаціях обговорення таких тем, як особисті справи, друзі, стиль життя тощо. Стратегія УПВ у конфліктно спрямованому парентальному дискурсі слугує засобом опозиції та уникнення контактів з батьками та реалізується за рахунок **тактики дистанціювання** (21,5%):

(29) ANNIE: *He's an independent communications consultant.*

GEORGE: *Independent?*

ANNIE: *Yes.*

GEORGE: *That's code for unemployed! This is perfect! You meet an unemployed, amazingly brilliant non-ape that I'm going to have to support! I suppose I'm going to have to hire him and fire some hard working guy with three kids because my son-in-law, the "independent communications consultant", can't get a job anywhere else! No wonder he'll move anywhere you get a job! You're not getting married and that's it and that's final! And I don't like you calling me George! I mean, when did this start?*

ANNIE: *Daddy, what is wrong with you?* (Father of the Bride).

Негативні коментарі та ликопринижуючі висловлення батька відносно нареченого доньки, а саме незадоволення його роботою, переводить спілкування у конфліктне русло. Батько виказує свою незгоду з рішенням доньки одружитися з її коханим хлопцем та забороняє виходити за нього заміж. Перемикаючи увагу з обговорення конфліктної теми, батько констатує той факт, що йому не подобається, коли донька називає його по імені, і питає, коли це почалося. Однак, донька дистанціюється від коментування цієї ситуації, реалізуючи стратегію УПВ. Непряма відповідь доньки-адресата виражається питальною конструкцією, що інтенсифікується звертанням (*Daddy, what is wrong with you?*). Така реакція на питання вказує на небажання адресата підкорюватися волі адресанта та виправдовувати свою поведінку.

У випадку використання тактики дистанціювання конфліктність приймає латентний характер. У разі негармонійних стосунків між батьками та дітьми, а

також низького ступеня залученості останніх у процес спілкування, відповіді дітей як реакція на питання батьків часто виявляються неповними та нерозгорнутими та мають ухильний характер («*Fine*», «*Yeah*», «*Nothing*»). Батьки вважають таке ставлення неповажним та ситуація у цілому може призвести до розгортання конфлікту на вербальному рівні:

(30) DAD: *Okay. (To Samantha) How 'bout you? How was your week?*

SAMANTHA: *Fine.*

DAD (O.S.): *What you been up to?*

SAMANTHA: *Nothin' really.*

DAD: *You um, you still working on that sculpture project?*

SAMANTHA (O.S.): *Yeah.*

DAD (O.S.): *Yeah?*

SAMANTHA: *Almost finished.*

DAD (O.S.): *What's it of?*

SAMANTHA: *Nothing.*

Dad pulls the car over and parks.

DAD: *Alright, no-no-no-no-no. Nope, that is not how we're going to talk to one another. Alright? Now, I will not be that guy. You cannot put me in that category, alright? The biological father who I spend every other week with and I make polite conversation, you know, while he drives me places and buys me shit. [...].*

He turns to Samantha in the passenger seat.

DAD (CONT'D): *Samantha, how was your week? Uh, I don't know Dad, it was kind of tough. Billy and Ellen broke up, and Ellen's kind of mad at me because she saw me talking to Billy in the cafeteria. And you remember that sculpture I was working on? Well, it was a unicorn and the horn broke off. So, now it's zebra. Okay? But I still think I'm going to get an 'A'. Alright? [...].*

SAMANTHA: *Dad, these questions are kind of hard to answer (Boyhood).*

Розмова відбувається між адресантом-батьком та його донькою. Іллокутивна мета адресанта полягає у встановленні й підтриманні контакту з адресатом. Респонсивні репліки доньки на контактовстановлюючі питання («*How*

'bout you? How was your week?», «What you been up to?», «you still working on that sculpture project?», «What's it of?») на синтаксичному рівні виражаються простими непоширеними реченнями («Fine», «Nothin' really», «Yeah», «Nothing»). Така дискурсивна поведінка адресата призводить батька у стан роздратування («no-no-no. Nope, that is not how we're going to talk to one another. Alright?»), адже своїми респонсивними репліками адресат демонструє дистанціювання від адресанта. Крім того, батько вважає таку поведінку неввічливою, наводячи власний приклад спілкування зі своїм біологічним батьком («The biological father who I spend every other week with and I make polite conversation»). Батько очікує розгорнуті відповіді на свої запитання від доньки («Samantha, how was your week? Uh, I don't know Dad, it was kind of tough. Billy and Ellen broke up, and Ellen's kind of mad at me because she saw me talking to Billy in the cafeteria. And you remember that sculpture I was working on? Well, it was a unicorn and the horn broke off. So, now it's zebra. Okay? But I still think I'm going to get an 'A'»), натомість у відповідь отримує лаконічні відповіді, які є маркерами незацікавленості дитини у підтриманні розмови з батьком.

Уникання прямої, повної та розгорнутої відповіді з боку адресата можна експлікувати низьким ступенем довіри та щирості у міжособистісних відносинах:

(31) LESTER: So Janie, how was school?

JANE: (suspicious) It was okay.

LESTER: Just okay?

JANE: No, Dad. It was spec-tac-ular.

A beat.

LESTER: Well, you want to know how things went at my job today?

Now she looks at him as if he's lost his mind.

LESTER: They've hired this efficiency expert, this really friendly guy named Brad, how perfect is that? And he's basically there to make it seem like they're justified in firing somebody, because they couldn't just come right out and say that, could they? No, no, that would be too... honest. And so they've asked us- (off her look) – you couldn't possibly care any less, could you?

JANE (uncomfortable): Well, what do you expect? You can't all of a sudden be my best friend, just because you had a bad day.

He gets up and heads toward the kitchen (American Beauty).

Діалогічна взаємодія відбувається між батьком та донькою. Батько намагається розвинути діалог з донькою та дізнатися усі подробиці зі шкільного життя доньки, а вона, у свою чергу, самоусувається від надання повноцінної деталізованої відповіді, а обмежується лише клішованою фразою (*It was okay*). Мовленнєва реакція батька демонструє його незадоволеність такою відповіддю та він перепитує ще раз (*Just okay?*), очікуючи більш розгорнуту відповідь. Подальший розвиток діалогу характеризується порушенням принципу кооперації. Налаштованість доньки на конфлікт та небажання продовжувати розмову виявляється через відсутність вербальної відповіді на питання батька (*Well, you want to know how things went at my job today?*), проте вираз обличчя доньки демонструє повну байдужість та незацікавленість у справах батька (*she looks at him as if he's lost his mind*). Зростання емоційної напруги між батьком та донькою є чинником, який змушує адресата замість прямої відповіді на питання (*you couldn't possibly care any less, could you?*) вдатися до пояснення своєї позиції, уживаючи зустрічне питання (*Well, what do you expect?*), а також заперечне речення із модальним дієсловом зі значенням можливості (*You can't all of a sudden be my best friend, just because you had a bad day*). Така поведінка дитини доводить відсутність довірливої міжособистісної взаємодії з батьками.

Грубо-просторічна, лайлива лексика в запитаннях сприяє збереженню комунікативно значущого потенціалу конфліктної спрямованості розмови. У такій комунікативній ситуації відсутність прямої відповіді дитини-адресата на питання маркує спробу нейтралізувати конфлікт за рахунок **тактики виправдання** (15,2%):

(32) MOM (CONT'D): Samantha!

Samantha is sitting on her bed, listening to music with a friend, GABY.

SAMANTHA: Okay! Mom...

MOM: Why in the hell didn't you pick up your brother like you said you would?

SAMANTHA: Mom, I know what you're gonna say. She was running late and we couldn't turn around.

MOM: No, no! No excuses! The bottom line is you didn't do what you said you were gonna do. You stranded your brother!

SAMANTHA: It's embarrassing to ask my friend to turn around and go get some kid at the middle school (Boyhood).

Конфліктна експресивність через невиконання сімейних обов'язків донькою підсилюється застосуванням адресатом лайливої лексичної одиниці (*in the hell*) у ініціальній репліці (*Why in the hell didn't you pick up your brother like you said you would?*). Непряма відповідь у вигляді стверджувального речення, що інтенсифікується емотивним звертанням (*Mom, I know what you're gonna say*), використовується донькою-адресатом для послаблення емоційної напруги у процесі спілкування перед безпосереднім поясненням та аргументацією свого вчинка, який розчарував та роззлючив матір.

Під час конфліктної взаємодії, а саме обговорення морально-етичних аспектів поведінки дитини через її провину, інтенцією адресата-дитини при униканні прямої відповіді на питання є бажання переконати батьків у своїй правоті та заперечити свою провину, що реалізується у **тактиці критичного оцінювання поведінки батьків** у комбінаториці із **тактикою самокритики** (12,4%):

(33) MOM: Do you want to be a cooperative person, who is compassionate and helps people out? Or do you want to be a self-centered narcissist?

SAMANTHA: You know what? You're right. I am this horrible person... But honestly, he's not a baby anymore. You don't have to treat him like one. He's in eighth grade and he can find his way home if he wants to.

MOM: You know what? When Gaby leaves, you and me are gonna have a chat. Mom leaves the room (Boyhood).

Між матір'ю та донькою відбувається розмова, у ході якої матір сварить доньку за те, що вона не забрала молодшого брата зі школи. Донька спочатку намагається схилити матір на свій бік, реалізуючи цей намір за рахунок тактики

самокритики через уживання зустрічного питання (*You know what?*), стверджувальних речень, що інтенсифікуються негативно-оцінною лексемою на позначення своєї недосконалості (*You're right. I am this horrible person...*), посилюючи свої іллокутивні наміри тактикою критичного оцінювання поведінки батьків через уживання заперечних речень (*he's not a baby anymore. You don't have to treat him like one*), створюючи психоемоційний тиск на адресанта. Однак, адресант використовує єдиний код з адресатом (*You know what?*), повідомляючи про свою ситуативну вищість та домінування над адресатом (*you and me are gonna have a chat*), залишаючи останнє слово за собою.

Таким чином, у конфліктно спрямованому парентальному дискурсі комунікативні інтенції батьків-адресатів та дітей-адресатів при реалізації стратегії УПВ є різними. Батьки-адресати використовують уникання прямої відповіді з метою здійснення персуазивного та дидактичного впливу на дітей, а діти реалізують стратегію УПВ з ціллю виразити свою незалежну і самостійну позицію, що досягається за рахунок певних тактик.

2.2. Непрямі відповіді адресата в неядерних зонах побутового дискурсу

На відміну від ядерної зони дискурсивного оточення, у межах якої загальним критерієм угруповання тактик реалізації стратегії УПВ є орієнтація адресата на кооперативне або конфліктне спрямування комунікації, у маргінальній та периферійній зонах спостерігається тенденція до збереження кооперативної спрямованості спілкування та продовження комунікативного процесу.

Стратегія УПВ під час спілкування в маргінальній зоні дискурсивного оточення представлена тактиками імпліцитного заперечення, виправдання своєї поведінки, встановлення хибності думки адресанта, м'якої відмови від розголошення особистої інформації, а також актуалізується за рахунок взаємодії ВКК та НКК на мікро- та макрорівні.

Уникнення прямої негативної відповіді адресата на питання адресанта пояснюється метою пом'якшити категоричність заперечної відповіді або

погодження з заперечною пропозицією та зробити його більш коректним та доброзичливим. Адресат апелює до емоцій та почуттів мовця, адже найзмістовніша інформація, яка не пробуджує емоції людини, залишає людину байдужою та не може бути засобом переконання. У такому випадку адресат реалізує стратегію УПВ за рахунок **тактики імпліцитного заперечення** (27,6%):

(34) *Vogler: You gonna cut that tree down?*

Pauline: Well, we grew up with that tree and we're getting married under it Saturday and ...

She waits for Malcolm to jump in. He doesn't. Vogler says softly, but sternly:

Vogler: The roots are growing into our property. It's rotting, it's killing our plants.

Pauline: We had a tree doctor out and he said it was healthy (Margo at the Wedding).

Респонсивна репліка адресата (*Well, we grew up with that tree and we're getting married under it Saturday and ...*) містить імпліцитне заперечення: «Ми не збираємося зрубати це дерево, тому що в нас багато спогадів, пов'язаних з цим деревом, та ми збираємося одружитися під ним у суботу». Взаємодія просодичного компонента (*says softly, but sternly*) з вербальною складовою висловлення адресанта (*The roots are growing into our property. It's rotting, it's killing our plants*) за принципом координації підтверджує правильне декодування імпліцитного смислу мовленнєвого акту заперечення та вказує на комунікативну налаштованість мовця на кооперацію.

Знаходження комуніканта у маргінальній зоні дискурсивного оточення передбачає його необізнаність у питаннях, що стосуються приватного життя співрозмовника. Нестандартна поведінка адресата може бути реакцією на неочікуване питання, тематикою якого є обговорення стосунків чи особистих справ. Стратегія УПВ у такому разі реалізується за рахунок **тактики виправдання своєї поведінки** (24,6%):

(35) *"How do you know? Is he an old friend of yours or something?" She studied Julia's face. "Oops. Said the wrong thing."*

To her horror, Julia found her eyes filling with tears. She quickly lifted her

own cup, but when she tried to swallow, her throat closed painfully. She set the cup down and stared at her plate until the pattern around its rim ran into a blurry circle.

"I'm sorry," she whispered. "I don't know what's the matter with me."

Gina's voice grew softer, more compassionate. "Maybe I can guess. You used to live here. Was he somebody you knew back then?"

Julia nodded (Clark A. First Love, Second Chance, p. 143).

Контекстом діалогічного обміну є розмова між жінками (Джиною та Джулією), які давно не бачили одна одну. Джина ініціює бесіду про чоловіка, якого Джулія колись кохала, але через деякі обставини вони були змушені розійтися. Первинною реакцією адресата-жінки на репліку-стимул є невербальне вираження емоцій (*Julia found her eyes filling with tears; She quickly lifted her own cup, but when she tried to swallow, her throat closed painfully. She set the cup down and stared at her plate until the pattern around its rim ran into a blurry circle*), які свідчать про її знервованість і намагання уникнути прямої відповіді. Сльози та розгублений стан заважають адресату говорити, але пізніше адресат реалізує стратегію УПВ через уживання стверджувальних та заперечних речень (*I'm sorry; I don't know what's the matter with me*). При відповіді на друге питання адресанта (*Was he somebody you knew back then?*), Джулія уникає вербалізованої відповіді та вдається до підтвердження пропозиції питання шляхом використання кінесичного парамовленнєвого акту (*Julia nodded*).

Ненадання прямої відповіді може пояснюватися бажанням адресата імпліцитно заперечити пропозиційний зміст питання через **тактику встановлення хибності думки адресанта** (23,8%) з ціллю не обнадіювати співрозмовника:

(36) Phil: (kindly) You didn't do anything wrong, Stephanie, and I'm not tired of you. It's just that I don't have time for a real relationship right now. I told you that the first time we went out.

Stephanie: (getting close) Everybody says that at the beginning of a relationship.

Phil: (gently pushing her away) I'm different. I really meant it! Things are really starting to move for me now. I'm not going to be doing the weather for the rest of my life. I was just talking to the CBS guy about a network job. I want that. This is just the beginning for me. I can't waste any more time.

Stephanie: Are you saying our relationship was a waste of time?

Phil: Our relationship? We went out a total of four times! And only twice did anything happen. It was fun but I don't see that as a big commitment.

Stephanie: (closing in again) I had our charts done. My astrologer says we're extremely compatible. There may even be some past lives involvement here.

Phil: See? So we've already done this. Let's move on. Next case.

Stephanie: You know what's wrong with you, Phil? You're selfish. You don't have time for anyone but yourself (The Groundhog Day).

Адресат-чоловік уникає прямої відповіді на питання адресата (*Are you saying our relationship was a waste of time?*) за рахунок питання-перепитування (*Our relationship?*) і стверджувального речення з емоційним забарвленням (*We went out a total of four times! And only twice did anything happen. It was fun but I don't see that as a big commitment*) з метою пояснити адресанту, що між ними немає серйозних стосунків. Він не погоджується з пресупозиційним смислом мовленнєвого акту адресанта та з його відповіді можна вивести таке імпліцитне значення: «Те, що було між нами, не можна назвати стосунками».

У випадках, коли спілкування стосується обговорення делікатних морально-етичних тем, комуніканти вдаються до побудови своїх висловлень, як ініціальних, так і респонсивних, за допомогою взаємодії ВКК і НКК. У разі небажання розповідати про усі деталі приватного життя адресат уникає прямої відповіді за рахунок **тактики м'якої відмови від розголошення особистої інформації (22%)**:

(37) Nelson: And you and all these guys...

Nelson gestures suggestively.

Sara: Does it really matter?

She flashes the most beguiling smile.

Nelson: I suppose attraction has nothing to do with it.

The smile just becomes more beguiling, meaning: of course (Sweet November).

Завдяки своїй дискурсивній компетенції адресат адекватно інтерпретує питання адресанта, яке формується за допомогою взаємодії ВКК і НКК за принципом субординації (*And you and all these guys... Nelson gestures suggestively*), але через неготовність обговорювати особисті справи надає непряму відповідь у вигляді зустрічного питання (*Does it really matter?*) у поєднанні з мімічним жестом за принципом ідентифікації (*She flashes the most beguiling smile*) – інтригуючою усмішкою, що реалізує тактичний хід м'якої відмови від розголошення особистої інформації.

Обличчя є найважливішою частиною тіла для передачі невербальних повідомлень. Провідне місце серед мімічних НКК при взаємодії з ВКК у побутовому дискурсі посідає усмішка, адже обличчя є найважливішою частиною тіла для передачі невербальних повідомлень [229; 343; 349]. У випадках невербального ухиляння від прямої відповіді адресат найчастіше використовує усмішку, завдячуючи її широкому інформативно-комунікативному потенціалу:

(38) Wills: Talk about what? Is there something to talk about? What happened?

Charlotte, eyes still closed, breaks into a sly, amused smile.

Wills: No, honestly, I think I have a right to know.

Charlotte: And I honestly think I have a right not to tell you.

Wills: You're being unreasonable.

Charlotte: You're being nosy (Autumn in New York).

Хитрувата посмішка адресата (*Charlotte breaks into a sly, amused smile*), як реакція на квеситивний мовленнєвий акт, невербально репрезентує комунікативну інтенцію мовця не повідомляти адресантові подробиці свого приватного життя та набуває іллокутивної сили повноцінного мовленнєвого акту. Адресант залишається незадоволеним фактом приховування від нього важливої інформації та наголошує на своєму праві дізнатися правду. Дійсний комунікативний намір адресата не надавати пряму відповідь, виражений попереднім мімічним парамовленнєвим актом, підтверджується вербальною реплікою наступного

дискурсивного ходу адресата-жінки (*And I honestly think I have a right not to tell you; You're being nosy*) і свідчить про неготовність адресата вивести співрозмовника із маргінальної зони спілкування і приблизити до ядерної.

Зменшення міжособистісної дистанції з боку адресата у маргінальній зоні дискурсивного оточення замість надання прямої відповіді на запитання складає основу для зближення та є чинником переймання ініціативи на себе, корегування перебігу спілкування або зневажання темою обговорення:

(39) "Would you believe me if I told you there was never anybody but you, Julia?" he whispered.

Her rational self would never have believed such a thing, but sitting here on a sunny April day, his arms round her and his lips like fire against hers, she was ready to believe anything he told her. She didn't answer, but raised her face to him again and parted her own lips to meet his (Clark A. First Love, Second Chance, p. 165).

Змінюючи дистанцію, а саме наближуючись до адресанта замість прямої вербальної відповіді на його запитання, жінка невербально виражає довіру до пропозиційного змісту питання чоловіка.

Діалогічна взаємодія адресанта з адресатом – це важлива стилеутворююча риса гумору [206, с. 100]. Уживаючи комічні відповіді у випадку реалізації стратегії УПВ при спілкуванні у маргінальній зоні дискурсивного оточення, метою адресата є зменшення комунікативної дистанції з адресантом, розслаблення партнера по комунікації, створення веселої атмосфери:

(40) WILLS: How old do you think I am?

CHARLOTTE: Ancient!

Holding his hand, she starts moving to the music. Wills laughs.

WILLS: I have no idea what to do!

CHARLOTTE: Have fun! (Autumn in New York).

Адресат уникає прямої відповіді на питання про вік адресанта через уживання прикметника (*ancient*). У кооперативно спрямованому спілкуванні така відповідь не сприймається образливою, а досягає комічного ефекту, який зближує

комунікантів (*Holding his hand*) і позитивні емоції адресанта проявляються невербально (*Wills laughs*).

Спілкування представників периферійної зони загалом є одноразовим та нерегулярним, а порушення комунікантами стандарту питально-респонсивного діалогічного обміну є розповсюдженим явищем у цій сфері дискурсивного оточення. Враховуючи відсутність попереднього комунікативного досвіду спілкування з тим чи іншим партнером, відповідаючи на питання, адресат реалізує стратегію УПВ за рахунок тактик імпліцитного ствердження або заперечення, ввічливої відмови від надання відповіді, повтору питання, маніфестації позитивного світосприйняття, уточнення питання, розширеного пояснення, імпліцитного погодження з негативною пропозицією, що інтенсифікуються взаємодією ВКК та НКК.

Стратегія уникання прямої відповіді у спілкуванні між малознайомими людьми реалізується за рахунок **тактики імпліцитного ствердження або заперечення** (19,5%), у разі якщо адресат має інтенцію не просто надати стверджувальну або заперечну відповідь, а і ознайомити співрозмовника зі своїми вподобаннями, інтересами, стилем життя. Імпліцитний смисл відповіді адресата декодується за рахунок когнітивного потенціалу адресанта, який виводиться зі спільних фонових знань або спільної когнітивної бази обох комунікантів:

(41) SARA: *What kind of work?*

NELSON: *Advertising.*

SARA: *Oh, you mean you convince people they need something completely inessential and blight the landscape in the process.*

NELSON: *Bingo! That's me!*

SARA: *Is it fun? Do you enjoy it?*

NELSON: *People tend to enjoy what they're really good at.*

SARA: *So the answer is yes? You do. But does it make you happy?*

NELSON: *Everyone knows happiness is a myth, an extremely powerful myth*
(Sweet November).

Діалогічна взаємодія відбувається між чоловіком та жінкою, які щойно познайомились. Непряма відповідь адресата на питання щодо його задоволення роботою є висловленням з іллокутивною силою підтвердження (*People tend to enjoy what they're really good at*), з якого виводимо імпліцитний смисл: «Так, мені подобається те, чим я займаюсь». Відповідаючи на друге питання адресанта (*But does it make you happy?*), адресат апелює до висловлення про те, що щастя – це міф, тим самим заперечує пропозиційний зміст питання.

Виходячи з постулату про те, що однією з необхідних умов успішної комунікації є дотримання принципів ввічливості [345], стратегія УПВ представляє собою стратегію підтримання кооперативної спрямованості діалогу та дотримання соціально коректної поведінки по відношенню до співрозмовника у периферійній сфері дискурсивного оточення. З метою дотримуватися правил етикету та не образити комуніканта стратегія УПВ реалізується **тактикою ввічливої відмови від надання відповіді** (17,4%) через уживання герундіальних конструкцій (*Do you mind me not + Gerund; Would you mind if I/Do you mind if I + Gerund?*):

(42) *They sit down as Karen goes off.*

TARQUIN: *You've brought her flowers?*

William goes for the cover-up.

WILLIAM: *No... they're... for my grandmother. She's in a hospital nearby.*

Thought I'd kill two birds with one stone.

TARQUIN: *I'm sorry. Which hospital?*

Pause. He's in trouble.

WILLIAM: *Do you mind me not saying? It's a rather distressing disease and the name of the hospital rather gives it away.*

TARQUIN: *Oh sure. Of course (Notting Hill).*

Розмова відбувається між двома чоловіками, які щойно познайомились. Респонсивною реплікою на репліку-стимул щодо назви лікарні, в якій знаходиться бабуся адресата, є питальне речення з герундіальною конструкцією (*Do you mind me not saying?*) як мовленнєва реакція адресата на квеситивний МА для вираження непрямого МА констативу. Він передає прагмасемантичну настанову

незгоди/відмови і розуміється як акт вербальної дії мовця, іллокутивною метою якого є маркування сказаного співрозмовником, як такого, що не відповідає інтересам мовця [200]. Наступний респонсивний хід адресата містить пояснення уникання прямої відповіді (*It's a rather distressing disease and the name of the hospital rather gives it away*).

У ситуаціях спілкування «вищий – нижчий» об'єктами оцінки є морально-етичні та інтелектуальні риси, думки, суспільно значущі дії та вчинки соціально залежного адресата [62]. Мовленнєва поведінка комуніканта із вищим статусом стосовно співрозмовника засвідчує виразну асиметрію спілкування, інтенсивні та ініціативні дії, які можуть принижувати адресата. Цим пояснюється той факт, що у комунікативних ситуаціях спілкування «вищий – нижчий» у ході питально-респонсивного обміну під час спілкування у периферійній зоні стратегія УПВ є однією з характерних стратегій, якими адресати послуговуються задля досягнення своїх цілей.

Співвідносна оцінка, яку дає суспільство статусу особи або соціальної групи, називається соціальним престижем, який є відображенням у суспільній свідомості відносної цінності різних видів діяльності, професій з огляду на відповідні їм рівень оплати, складність праці, рівень відповідальності виконавця, необхідний рівень фахової освіти [192]. Соціальний престиж для адресанта, який має вищий соціальний статус, тісно пов'язаний у суспільній свідомості із престижем професії. Статусні індекси стилю життя є системою відмінних ознак, відповідно до яких протиставляються в стратифікаційному відношенні групи людей [162, с. 115].

Запитання, що стосуються відносної цінності різних видів діяльності, складності праці, професій з огляду на відповідні їм рівень оплати та необхідний рівень фахової освіти, актуалізують у свідомості адресата з нижчим соціальним статусом хвилювання та ставлять його у незручне становище. У таких ситуаціях адресат застосовує стратегію уникання прямої відповіді на запитання стосовно заробітної плати за рахунок **тактики повтору питання** (16,6%) з метою нівелювання можливих подальших протиріч у процесі спілкування та зменшення дискомфорту:

(43) “*So, what do you do, Noah?*”

"I work at the lumber yard with Fin. Mainly milling and receiving logs...and stripping the bark."

"Oh, that's lovely, dear."

"Thank you."

"If you don't mind my asking, uh, how much do you make at your job?"

"Uh, how much money do I make? Mm-hmm. About forty cents an hour.

Yeah, it's not much, but I don't need a lot. And I... I save most of it" (The Notebook).

Спілкування відбувається за обіднім столом. Комуникантами є два чоловіки, які різняться за своїм становищем у соціальній ієрархії суспільства та належать до різних соціальних груп. Адресант належить до вищого прошарку суспільства, тому адресат перебуває із співрозмовником у вертикальних стосунках за своїм соціальним статусом: він працює звичайним робочим на лісопилці, заробляє дуже мало. Адресант обирає обговорення заробітної платні темою розмови, чим актуалізує у свідомості адресата хвилювання та ставить його у незручне становище. Адресат відтягує момент відповіді за рахунок повтору питання адресанта з ціллю затягування відповіді, уточнює зміст репліки-стимулу за допомогою питання-перепитування (*Uh, how much money do I make?*) та розповідає усю правду, нічого не приховуючи, з подальшим виправданням своєї відданості роботі та оцінкою результатів трудової діяльності (*Yeah, it's not much, but I don't need a lot. And I... I save most of it*). Респонсивний хід містить емотивні вигуки (*uh, mm-hmm*), що передають його напружений емоційний стан. Як важливий компонент мовленнєвого спілкування, вигуки використовуються для вираження суб'єктивно-модальних значень, різних емоційних реакцій, акцентування, посилення чи інтенсивності. На думку О.М. Рака, «вигук – це мовний знак, незмінне за формою слово, ізольоване в реченні знаками пунктуації, яке самостійно утворює цілу фразу, не поєднуючись з іншими реченнями, і слугує для вираження волевиявлень та живої емоційної реакції на поведінку співрозмовника або навколишню дійсність» [197].

Для комуніканта з високим соціальним статусом показниками престижу є великий рахунок у банку, гарний одяг, місце проживання в аристократичному

районі, наявність рухомого на нерухомого майна, освіта. Комунікативна ситуація, зумовлена соціальними ролями «адресант з високим соціальним статусом – адресат з нижчим соціальним статусом», передбачає обговорення тем, пов'язаних з матеріальними цінностями, отже дискурсивна компетенція адресата при відповіді на компрометуючі питання полягає у вмінні досягати основну прагматичну мету спілкування – підтримувати позитивне сприйняття власної особистості, особливо при першому знайомстві. У такому випадку адресат навмисно порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» за рахунок **тактики маніфестації позитивного світосприйняття** (14,7%):

(44) RUTH: And where exactly do you live, Mr. Dawson?

JACK: Well, right now my address is the RMS Titanic. After that, I'm on God's good humor (Titanic).

Руф Б'юкейтер, яка належить до вищого класу і подорожує у першому класі на кораблі «Титанік», спілкується з Джеком Доусоном, бездомним художником, який виграв білет на корабель в покер. Респонсивна репліка адресата на репліку-стимул щодо конкретного місця проживання (*right now my address is the RMS Titanic. After that, I'm on God's good humor*) демонструє його інтенцію послабити критичність при сприйнятті інформації щодо відсутності постійного місця проживання, апелюючи до волі Бога як вищого закону.

Стратегія уникання прямої відповіді на запитання-провокацію з боку домінантного партнера по комунікації є захисною реакцією адресата та реалізується **тактикою розширеного пояснення** (12,5%) з метою збереження власного «обличчя»:

(45) RUTH: You find that sort of rootless existence appealing, do you?

JACK: Well... it's a big world, and I want to see it all before I go. My father was always talkin' about goin' to see the ocean. He died in the town he was born in, and never did see it. You can't wait around, because you never know what hand you're going to get dealt next. See, my folks died in a fire when I was fifteen, and I've been on the road since. Somethin' like that teaches you to take life as it comes at you. To make each day count (Titanic).

Діалогічна взаємодія розгортається не в кооперативному руслі. Комунікативна ситуація відбувається у межах аристократичної спільноти і здобуття позитивного результату адресантом пов'язане зі шкодою для адресата. Метою адресанта у цьому діалогічному фрагменті є приниження адресата в очах представників еліти суспільства. Розгорнута відповідь-пояснення адресата описує розходження у життєвих цінностях та сприйнятті навколишнього світу між комунікантами. Адресат демонструє володіння дискурсивною компетенцією та створює імідж людини, яка вміє контролювати свої емоції і має почуття власної гідності.

Відчуття зняковілості та соціальної нерівності з вищим за соціальним статусом адресантом впливають на вибір адресатом стратегії УПВ за рахунок **тактики уточнення питання** (9,3%):

(46) “Of course I laughed! I’ve seen you take down a bandit with barely a blink,”

Dray said. “You can do whatever you want and whenever you want.”

Nia inclined her head, wishing that were indeed the case. “Thank you, Master Dray. And you, Mayor O’Neill?”

“Me?” His ears pinked. “What about me?”

“You laughed because...?”

“Oh. That. Well... uh...” Shamus scrubbed at his scalp, curls flopping this way and that.

Dray grinned. “Shamus, she won’t bite you...very hard.”

Nia tossed her napkin at him.

“I laughed because....” He tugged at the collar of his pale yellow shirt.

“Because I agreed. You look a sight better holding that infernal bell than I do.”

“Thank you, sir.”

He held her gaze, a smile continuing to tickle his lips upward. “My pleasure, Princess” (King N.M. My Fair Princess).

Спілкування відбувається між принцесою та майором О’Нейлом, соціальні статуси яких різняться. У відповідь на запитання у першому дискурсивному ході адресат реагує питаннями-перепитуваннями (*Me? What about me?*), у другому – формальними показниками реалізації стратегії уникання прямої відповіді

служують вигуки (*Oh. That. Well... uh*), що передають зніяковілість співрозмовника. Акумуляція вербалізованої реакції адресата та невербальних кінесичних компонентів комунікації за принципом координації (*His ears pinked; scrubbed at his scalp, curls flopping this way and that; He tugged at the collar of his pale yellow shirt*) свідчать про напружений емоційний стан адресата.

Адресат використовує кореляцію «питання – непряма відповідь» у процесі питально-респонсивного обміну за рахунок **тактики імпліцитного погодження з негативною пропозицією (8%)** з метою пояснення свого рішення:

(47) William: ... with you, I'm in real danger. It took like a perfect situation, apart from that foul temper of yours – but my relatively inexperienced heart would, I fear, not recover if I was once again... cast aside, which I would absolutely expect to be. There are too many pictures of you everywhere, too many films. You'd go and I'd be... well, buggered, basically.

Anna: I see. (pause) That reality is a real 'no,' isn't it?

William: I live in Notting Hill. You live in Beverly Hills. Everyone in the world knows who you are. My mother has trouble remembering my name.

Anna: Okay. Fine. Fine. Good decision. (pause) The fame thing isn't really real, you know. Don't forget – I'm also just a girl. Standing in front of a boy. Asking him to love her. (pause)

She kisses him on the cheek.

Anna: Bye.

Then turns and leaves. Leaving him (Notting Hill).

Адресат порушує максимум кількості, надаючи у відповіді більше інформації, ніж необхідно для відповіді на квеситивний мовленнєвий акт (*That reality is a real 'no,' isn't it?*). Імпліцитний зміст висловлення адресата «*I live in Notting Hill. You live in Beverly Hills*» полягає у тому, що він живе у звичайному районі Ноттінг-Хіл у Лондоні, а Анна – у найпрестижнішому районі Лос-Анджелеса у США, вона – відома кінозірка, а він – скромний власник книжкового магазину з проблемами у родині. Адресат пояснює, що між ними мало спільного і такі стосунки не мають майбутнього.

Застосування кінесичного парамовленнєвого акту замість прямої відповіді на питання сигналізує про готовність адресата зменшити дистанцію у спілкуванні та дозволити скоріший перехід із периферійної зони дискурсивного оточення до маргінальної:

(48) Nelson: You don't even know me, and you're inviting me to move in with you?

Sara nods.

Nelson: How's my girlfriend supposed to feel about that?

Sara: You don't have a girlfriend. I mean, you can feel it... there's something intimate a woman leaves on a man. You don't have that.

Nelson: Her name's Angelica.

Sara: Well, you know what? I feel sorry for Angelica (Sweet November).

У якості відповіді на квеситивний мовленнєвий акт виступає кінесичний парамовленнєвий акт, а саме позитивний кивок головою (*Sara nods*). Невербально оформлена респонсивна репліка адресата сприяє досягненню очікуваного перлокутивного ефекту, та адресант продовжує підтримувати діалог, показуючи свою зацікавленість все більшим діапазоном питань та коментарів.

Отже, у межах маргінальної зони дискурсивного оточення реалізація адресатом стратегії УПВ ідентифікує його комунікативну інтенцію зменшити або збільшити комунікативну дистанцію з адресантом, в периферійній зоні сприяє ввічливому протіканню комунікативного процесу. У досліджених зонах дискурсивного оточення реалізація стратегії УПВ сприяє кооперативному перебігу спілкування комунікантів.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. У кооперативно спрямованому матримоніальному дискурсі адресат уникає надання прямої відповіді за рахунок тактик прийняття провини на себе, уточнення пропозиції, заспокоєння, емоційної підтримки, непрямой заборони і м'якого умовляння за рахунок питальних конструкцій; імперативних, заперечних, стверджувальних конструкцій з модальними дієсловами зі значенням можливості та лексичними одиницями позитивно-оцінної семантики; кінесичних НКК.

2. У конфліктно спрямованому матримоніальному дискурсі порушення кореляції «питання – пряма відповідь» залежить від гендерної приналежності адресата. Чоловіки реалізують стратегію УПВ через маскулінні тактики переривання розмови на конфліктну тематику, заспокоєння, вибачення, захисту, самоусунення, гіпербалізованої самокритики і аргументації, несхвалення амбіцій дружини, маскування дійсного стану речей та приховування почуттів за рахунок уживання стверджувальних, питальних, заперечних та імперативних конструкцій; кінесичних та просодичних НКК. Жінки вдаються до стратегії УПВ у конфліктно спрямованій мовленнєвій інтеракції за рахунок фемінінних тактик дорікання, недомовленості та нападу за рахунок питальних конструкцій з лексичними одиницями негативно-оцінної семантики; стверджувальних речень з модальними дієсловами, заперечними частками, неозначеними займенниками; кінесичних та просодичних НКК.

3. У кооперативно спрямованому англomовному парентальному дискурсі у ході питально-респонсивного обміну батьки порушують кореляцію «питання – пряма відповідь» для реалізації персуазивного та морально-дидактичного впливу на дітей за рахунок тактик навчання дитини моральним цінностям, переконання, заперечення пропозиції квеситивного мовленнєвого акту через уживання імперативних та стверджувальних конструкцій із заперечними прислівниками, модальними дієсловами, позитивно-оцінними лексемами; кінесичних НКК.

4. У конфліктно спрямованому парентальному дискурсі батьки уникають прямої відповіді на питання через стверджувальні конструкції з дієсловами на

позначення акцентування власної думки; зустрічні, розділові та спеціальні питання за рахунок тактик наведення адресанта на правильну думку, апелювання до почуття морального обов'язку і відстороненності. Діти-адресати реалізують стратегію УПВ за рахунок тактики критичного оцінювання поведінки батьків у комбінаториці із тактикою самокритики, виправдання і дистанціювання через уживання простих непоширених речень на синтаксичному рівні; лексико-граматичних засобів заперечення; стверджувальних конструкцій, що інтенсифікуються вигуками та звертаннями; питальними конструкціями; просодичних НКК.

5. У межах побутового дискурсу маргінальної зони дискурсивного оточення надання непрямої відповіді адресом на питання ідентифікує комунікативну інтенцію адресата зменшити або збільшити комунікативну дистанцію з адресантом. Адресат надає перевагу кореляції «питання – непряма відповідь» у маргінальній зоні дискурсивного оточення за рахунок тактик виправдання своєї поведінки, імпліцитного заперечення, встановлення хибності думки адресанта, м'якої відмови від розголошення особистої інформації, які актуалізуються у мовленні за рахунок стверджувальних та заперечних речень; питальних конструкцій у формі зустрічних питань та питань-перепитів; кінесичних та просодичних НКК.

6. У побутовому дискурсі периферійної зони дискурсивного оточення порушення адресатом питально-респонсивного обміну «питання – пряма відповідь» зумовлене його інтенцією підтримувати ввічливе кооперативне спрямування комунікативного процесу, зважаючи на низький ступінь знайомства з адресантом та репрезентації себе з найкращої сторони. Адресат уникає прямої відповіді за рахунок тактик імпліцитного ствердження або заперечення, ввічливої відмови від надання відповіді, повтору питання, маніфестації позитивного світосприйняття, розширеного пояснення, уточнення питання, імпліцитного погодження з негативною пропозицією за рахунок стверджувальних та питальних конструкцій, інтенсифікованих вигуками, лексико-граматичними засобами оцінки та модальності; кінесичних та просодичних НКК.

7. Відхилення від стандарту «питання – пряма відповідь» у питально-респонсивному обміні побутового дискурсу демонструє незалежність адресата при виборі вектору реагування на питання та доводить його активну позицію у міжособистісній комунікації.

Основні положення розділу 2 відображені в таких публікаціях автора: [36; 233; 250; 251; 252; 254; 255; 257].

РОЗДІЛ 3. СТРУКТУРНО-СЕМАНТИЧНІ ТА ЛІНГВОПРАГМАТИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ НЕПРЯМИХ ВІДПОВІДЕЙ АДРЕСАТА В ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОМУ ДИСКУРСІ

Комунікативна діяльність учасників інституціонального дискурсу розглядається з позиції їх статусно-рольових та ситуативно-комунікативних характеристик, зважаючи на сферу спілкування та комунікативне середовище.

Вибір політичного, ділового, юридичного, медичного типів ІД при дослідженні НКС з кореляцією «питання – непряма відповідь» пов'язано з тим, що процес запитування та надання відповідей становить основу комунікативної інтеракції комунікантів і є центральною діяльністю у межах комунікативного простору цих типів дискурсу.

3.1. Непрямі відповіді адресата у політичному дискурсі

Питання відіграють важливу роль у політичній комунікації, особливо під час прес-конференцій та політичних інтерв'ю. У політичному дискурсі основною комунікативною інтенцією адресата при наданні відповіді на питання є збереження власного обличчя. У зв'язку з цим, одним із факторів, який впливає на тип та природу відповіді адресата, є пресупозиція питання.

Участь у медійному форматі – це не просто комунікація, а спектакль, який відбувається перед аудиторією у студійних декораціях. Тому формат телепередачі значною мірою впливає на хід комунікації та презентації учасників. Переступивши поріг студії, учасники вже опиняються в певних рамках, із відповідними правилами та нормами [139, с. 96]. Використовуючи термінологію Е. Гоффмана, студія є «сценою», на якій відбувається виступ [330]. Оскільки за виступом спостерігає багатотисячна публіка, питання позитивної самопрезентації та «збереження обличчя» є надзвичайно вагомим для комунікантів, особливо відповідаючи на питання.

За В.С. Пугачем, типологія мовленнєвих актів прихованого ухилення ґрунтується на семантиці питань і відповідей. Адресат питання, який бажає приховано ухилитися від відповіді, надає відповідь, що маніпулює семантичним змістом питання, насправді відповідаючи на зовсім інше питання. Існують три головні види актів прихованого ухилення залежно від того, яким чином адресат маніпулює фокусом питання. По-перше, адресат може посилатися на фокус питання у межах контексту, відмінного від контексту питання. По-друге, адресат може змінити фокус питання, але розмістити його в контексті питання. По-третє, адресат може змінити як фокус питання, так і контекст [195, с. 177–178]. При бажанні адресата залишити респонсивну репліку у межах актуальної теми обговорення, але не надавати прямого коментування пропозиційного змісту питання, він вдається до використання уникання прямої відповіді за рахунок **тактики маніпулювання семантичним фокусом питання (17,3%)**:

(49) PAXMAN: So it is acceptable for gap to widen between rich and poor?

BLAIR: It is not acceptable for poor people not to be given the chances they need in life.

PAXMAN: That is not my question.

BLAIR: I know it's not your question but it's the way I choose to answer it. If you end up going after those people who are the most wealthy in society, what you actually end up doing is in fact not even helping those at the bottom end.

PAXMAN: So the answer to the straight question is it acceptable for gap between rich and poor to get wider, the answer you are saying is yes.

BLAIR: No, it's not what I am saying. What I am saying is that my task is...

PAXMAN: You are not saying no.

BLAIR: But I don't think that is the issue...

PAXMAN: You may not think it is the issue, but it is the question. Is it OK for the gap to get wider?

BLAIR: It may be the question. The way I choose to answer it is to say the job of government is make sure that those at the bottom get the chances.

PAXMAN: With respect, people see you are asked a straightforward question

and they see you not answering it.

BLAIR: Because I choose to answer it in the way that I'm answering it.

PAXMAN: But you are not answering it.

BLAIR: I am answering it. What I am saying is the most important thing is to level up, not level down.

PAXMAN: Is it acceptable for gap between rich and poor to get bigger?

BLAIR: What I am saying is the issue isn't in fact whether the very richest person ends up becoming richer. The issue is whether the poorest person is given the chance that they don't otherwise have.

PAXMAN: I understand what you are saying. The question is about the gap.

BLAIR: Yes, I know what your question is. I am choosing to answer it in my way rather than yours.

PAXMAN: But you're not answering it.

BLAIR: I am.

PAXMAN: You are answering another question.

BLAIR: I am answering actually in the way that I want to answer it. I tell you why I want to answer it in this way. Because if you end up saying no, actually my task is to stop the person earning a lot of money, you waste all your time and energy, taking money off the people who are very wealthy when in today's world, they probably would move elsewhere and make their money. What you are not asking me about, which would be a more fruitful line of endeavour, is what are you doing for the poorest people to give them a boost.

(Jeremy Paxman Interviews Tony Blair)

Іллокутивна мета адресанта полягає у визначенні думки Тоні Блера щодо прийнятності збільшення розриву між прошарком бідних та багатих у суспільстві. При відповіді на загальні питання ведучого (*So it is acceptable for gap to widen between rich and poor?; Is it OK for the gap to get wider?; Is it acceptable for gap between rich and poor to get bigger?*) адресат маніпулює семантичним фокусом питання через уживання заперечних речень (*It is not acceptable for poor people not to be given the chances they need in life; What I am saying is the issue isn't in fact*

whether the very richest person ends up becoming richer. The issue is whether the poorest person is given the chance that they don't otherwise have), стверджувальних речень з модальними дієсловами (*It may be the question*), але ведучий інтерпретує респонсивний маневр адресата як ухильний та наполягає на експліцитному підтвердженні або спростуванні інформації (*That is not my question; You are not saying no; You are answering another question; people see you are asked a straightforward question; and they see you not answering it; But you are not answering it; Is it acceptable for gap between rich and poor to get bigger?; The question is about the gap; But you're not answering it; Is it OK for the gap to get wider?*). Причиною відмови надати пряму відповідь «так» чи «ні» на верифікативне питання є бажання надати суб'єктивні аргументи щодо оцінки ситуації (*I know it's not your question but it's the way I choose to answer it; Because I choose to answer it in the way that I'm answering it; I am choosing to answer it in my way rather than yours; I am answering actually in the way that I want to answer it; I tell you why I want to answer it in this way*).

Стереотипно вважається, що люди надають ухильні відповіді у тому випадку, коли усі можливі відповіді потенційно можуть мати негативні наслідки, проте відповідь все ж таки очікується. У разі необхідності відповіді на провокаційне запитання адресат порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» за рахунок **тактики збереження позитивного обличчя** (16,7%):

(50) Paxman: Do you accept any responsibility at all for the death of Dr David Kelly?

Blair: It was a terrible, terrible thing to have happened. I don't believe we had any option, however, but to disclose his name because I think had we failed to do so, that would have been seen as attempting to conceal something from the committee that was looking into this at the time. And again ...

Paxman: Do you accept any responsibility at all?

Blair: In relation to this. I've said what I've said, and I feel desperately sorry for his family and indeed for the terrible ordeal that they were put through. But as I said at the time – and again, this has been gone into time and

time again – if we had concealed the fact, because this whole row was about the information that – as you know, we've been over this many, many times – had been given to the BBC reporter, he had then come forward and said to his superiors: "This is me. I think it's me who's responsible for having given this story" ... There was a Foreign affairs select committee report going at the time. I think if we'd concealed that from people, we would have been subject to a different type of allocation.

Paxman: So the short answer to the question is, you don't accept any responsibility.

Blair: Well, it's not a question of not accepting responsibility; it is a question of simply explaining the circumstances.

Paxman: It's a question to which you could give a yes or no answer, Prime Minister.

Blair: Yeah, but it's maybe not a question you need to give a yes or no answer to (Tony Blair's Newsnight Interview).

У межах наведеного питально-респонсивного діалогічного обміну тема обговорення інтерв'юера несе загрозу обличчю Тоні Блера як представнику політичної еліти. При відповіді на перше верифікативне питання, що вимагає однозначної відповіді «так» чи «ні» (*Do you accept any responsibility at all for the death of Dr David Kelly?*), Тоні Блер уникає надання прямої відповіді за рахунок стверджувального речення з негативно-оцінною лексемою (*It was a terrible, terrible thing to have happened*) та заперечного і умовного речень з конструкцією суб'єктивної думки (*I don't believe we had any option, however, but to disclose his name because I think had we failed to do so, that would have been seen as attempting to conceal something from the committee that was looking into this at the time*). Відповідаючи на друге ідентичне питання інтерв'юера, Тоні Блер знову реалізував стратегію уникання прямої відповіді (*In relation to this. I've said what I've said, and I feel desperately sorry for his family and indeed for the terrible ordeal that they were put through*) через уживання стверджувального речення із прислівниками (*desperately, indeed*), які інтенсифікують значення його слів. При подальшому

розгортанні діалогу реакція Тоні Блера на коментарі ведучого залишається нестандартною, і він не надає жодної прямої відповіді (*It's not a question of not accepting responsibility; it is a question of simply explaining the circumstances that happened; it's maybe not a question you need to give a yes or no answer to.*). Причиною ухильних відповідей є погроза «обличчю», представлена запитаннями ведучого. Якщо б Тоні Блер відповів заперечно (не прийняв на себе відповідальність за смерть Доктора Келлі), його відповіді бракувало б достовірності. Якщо б відповідь Блера була стверджувальною (він прийняв відповідальність), це б відобразилося негативно на його репутації та на компетенції уряду. Отже, тактика збереження позитивного обличчя є шляхом виправдання своїх дій та дій уряду та висловлення жалю перед родиною загиблого.

Адресат порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» у випадках, коли він не готовий надавати оцінку своїй власній діяльності, але все ж таки змушений відповідати на питання. У такому разі уникання прямої відповіді використовується за рахунок **тактики відволікання уваги від теми обговорення** (12,6%):

(51) O'REILLY: All right. Was it the biggest mistake of your presidency to tell the nation over and over, if you like your insurance you can keep your insurance?

THE PRESIDENT: Oh, Bill, you've got a long list of my mistakes in my presidency –

O'REILLY: But no, really, for you, wasn't that the biggest one?

THE PRESIDENT: But this is ... this is one that I regret and I've said I regretted in part because we put in a grandfather clause in the original law saying that, in fact, you were supposed to be able to keep it. It obviously didn't cover everybody that we needed to, and that's why we changed it so that we further grandfathered in folks and many people who thought originally when they got that cancellation notice they couldn't keep it are now –

O'REILLY: It's in the past, but isn't that the biggest mistake?

THE PRESIDENT: ... so ... well, I ... you know, Bill, as I said –

O'REILLY: You gave your enemies a lot of fodder for it.

(Interview with Bill O'Reilly of Fox News Channel's "The O'Reilly Factor")

Президент Обама уникає прямої відповіді щодо його найбільшої помилки за часи перебування на посту президента за допомогою стверджувального речення (*Oh, Bill, you've got a long list of my mistakes in my presidency*) з метою спрямувати мовленнєву інтеракцію на обговорення інших тем. На повторне питально-заперечне речення (*wasn't that the biggest one?*) адресат уникає прямої відповіді за рахунок стверджувального речення (*this is one that I regret and I've said I regretted*), яке ні підтверджує, ні спростовує пропозиційний зміст питання, а лише надає коментар щодо психологічного стану адресата та уводить обговорення у русло виправдання та роз'яснення ситуації у цілому. Ведучий не відступає від свого наміру досягти перлокутивного ефекту, а саме отримати пряму відповідь від адресата на своє питання (*isn't that the biggest mistake?*), але адресат знову реалізує стратегію УПВ, інтенсифікуючи небажання відповідати прямо вигуками (*so, well*), стверджувальним реченням (*as I said*). Адресант відмовляється від продовження обговорення цієї теми і констатує той факт, що така поведінка дискредитує його в очах недоброзичливців (*You gave your enemies a lot of fodder for it*).

Причиною надання адресатом непрямой відповіді на питання, пов'язані із коментуванням чуток стосовно власної діяльності, є комунікативна інтенція адресата виправдати себе перед обличчям суспільства:

(52) *Forbes: You are rumored to want to buy a newspaper. True?*

Bloomberg: I met the guy who publishes the FT, and my joke is that I buy it every day. I think there are three great newspapers: the FT, the Wall Street Journal and the New York Times. The problem is they are not for sale, and I am not a newspaper person (Michael Bloomberg: the Exit Interview).

Іллокутивна мета адресата при униканні прямої відповіді полягає у запереченні пропозиційного змісту питання адресанта, що реалізується у респонсивній репліці за допомогою аргументативних речень у вигляді розповідних речень (*I met the guy who publishes the FT, and my joke is that I buy it every day. I think there are three great newspapers: the FT, the Wall Street Journal and*

the New York Times. The problem is they are not for sale, and I am not a newspaper person), з яких імпліцитно виводиться пряма заперечна відповідь на запитання адресанта.

Стратегія уникання прямої відповіді адресатом активно реалізується у політичному дискурсі при відповіді на питання, які пов'язані з особистісною оцінкою людей. Адресат порушує кореляцію «питання – пряма відповідь», реагуючи на репліку-стимул, що містить запит щодо суб'єктивної оцінки адресатом практичної діяльності інших політичних діячів, спираючись на історичні факти та події, за рахунок **тактики коректної оцінки діяльності політичних діячів** (11,4%):

(53) TAPPER: I want to go to Senator Paul. Senator Paul, the White House is rolling out the red carpet next week for the President of China, President Xi. Governor Walker says that President Obama should cancel the state dinner because of China's currency manipulation, and because of China's alleged cyber attacks against the United States. Is Governor Walker right?
PAUL: I think this goes back to essentially what we've been saying for the last two or three questions. Carly Fiorina also said we're not going to talk with Putin. Well, think if Reagan had said that during the Cold War? We continued to talk with the Russians throughout the Cold War which is much more significant than where we are now. Should we continue to talk with Iran? Yes. Should we cut up the agreement immediately? That's absurd. [...]. The same goes with China. I don't think we need to be rash, I don't think we need to be reckless, and I think need to leave lines of communication open. Often we talk about whether we should be engaged in the world, or disengaged in the world, and I think this is an example of some who want to isolate us, actually, and not be engaged (The Second Republican Debate).

Непряма відповідь адресата у вигляді стверджувального речення з констrukцією суб'єктивної думки на запитання щодо правильності рішення Губернатора Вокера про відміну державного обіду з президентом Китаю

представляє інтенцію адресата інтенсифікувати правильність своєї суб'єктивної оцінки ситуації шляхом посилення на схожі події у минулому.

Непряма відповідь адресата на питання у вигляді стверджувальних речень із позитивно-оцінними лексемами та конструкціями суб'єктивної думки використовується для коректної оцінки діяльності політичних діячів:

(54) TAPPER: *Mrs. Fiorina, I want to start with you. Fellow Republican candidate, and Louisiana Governor Bobby Jindal, has suggested that your party's frontrunner, Mr. Donald Trump, would be dangerous as President. He said he wouldn't want, quote, "such a hot head with his finger on the nuclear codes." You, as well, have raised concerns about Mr. Trump's temperament. You've dismissed him as an entertainer. Would you feel comfortable with Donald Trump's finger on the nuclear codes?*

FIORINA: *You know, I think Mr. Trump is a wonderful entertainer. He's been terrific at that business. I also think that one of the benefits of a presidential campaign is the character and capability, judgment and temperament of every single one of us is revealed over time and under pressure. All of us will be revealed over time and under pressure. I look forward to a long race.*

TAPPER: *You didn't answer my question. Would you feel comfortable with Donald Trump's finger on the nuclear codes? It's an issue that one of your fellow candidates has raised.*

FIORINA: *That's not for me to answer; it is for the voters of this country to answer, and I have a lot of faith in the common sense and good judgment of the voters of the United States of America.*

(55) TAPPER: *Governor Bush, would you feel comfortable with Donald Trump's finger on the nuclear codes?*

BUSH: *I think the voters will make that determination. But what I know to be true is that the next president of the United States is going to have to fix an extraordinary difficult situation.*

This administration, with President Obama and Hillary Clinton, has created insecurity the likes of which we never would've imagined

(The Second Republican Debate).

Обидва адресати надають непряму відповідь на загальне питання ведучого щодо оцінки можливості кандидата у президенти (Дональда Трампа) контролювати ядерний арсенал Сполучених штатів. У першому прикладі адресат зміщує фокус уваги своєї відповіді на оцінку особистісних якостей Дональда Трампа за допомогою дескриптивно-оцінних лексем (*wonderful, terrific*). Адресант констатує відсутність прямої відповіді (*You didn't answer my question*) та задає питання ще раз, натомість адресат пояснює, що відповідь на це питання мають надати виборці країни (*That's not for me to answer; it is for the voters of this country to answer*). Схожа ситуація спостерігається і в другому прикладі. Підставою уникнення прямих відповідей в обох випадках виступає імпліцитна відмова адресата пояснювати власну точку зору. На синтаксичному рівні непрямі відповіді інтенсифікуються конструкціями суб'єктивної думки (*I think*).

Уникаючи прямого коментування діяльності політичних супротивників, адресат створює собі позитивну рекламу на їх тлі:

(56) TAPPER: ...Did Senator Cruz just play to the crowd?

KASICH: Well, let me just say this. First of all, I think it's a bad agreement, I would never have done it. But, you know, a lot of our problems in the world today is that we don't have the relationship with our allies. If we want to go everywhere alone, we will not have the strength as (ph) if we could rebuild with our allies
(The Second Republican Debate).

Непряма репліка-реакція адресата спрямована на акцентування уваги на собі та на своєму ставленні до ситуації. На синтаксичному рівні він застосовує умовне речення (*I would never have done it*) та негативно-оцінний прикметник (*bad*), що не лише виражає негативне ставлення адресата до поведінки людини, яку обговорюють, але і презентує його з кращої сторони.

Іншим типом розповсюджених питань у межах політичного дискурсу є інформаційно-пошукові питання, які направлені на з'ясування номінації певного елементу ситуації або всієї ситуації в цілому.

Зміна фокусу питання при наданні відповіді у політичному дискурсі є прихованим униканням прямої відповіді на інформаційно-пошукові питання. Адресат у такому разі дає відповідь не на конкретно поставлене питання, а узагальнює тему розмови або зовсім переводить її на іншу за рахунок **тактики зміни контексту питання** (14,5%):

(57) *Forbes: What do you think your legacy will be when all is said and done?*
Bloomberg: You want to leave the world a better place for your kids. From a selfish point of view, you want people to think you've done a great job. In this city 8.5 million people are living on average 2.5 years longer than they did 12 years ago. Imagine if it went the other direction! Our problems here now are all problems of success. You say people can't afford to live here, except that there are no vacancies. Our problem now is that everyone wants to go to our public schools. Traffic? If you don't want traffic, go to Detroit
 (Michael Bloomberg: the Exit Interview).

Суміжна пара представляє розмову між інтерв'юером та мером Нью-Йорка, Майклом Блумбергом, якого часто критикують за надання розпливчастих та ухильних відповідей. У цьому прикладі адресат відповідає розгорнуто, але не по суті справи. Репліка-реакція не містить прямої відповіді на питання, а лише узагальнює саму ідею пропозиціонального змісту питання.

У межах питально-респонсивного обміну в політичному дискурсі інформація, яку бажає отримати адресант, може бути конфіденційною або таємною. У такому разі адресат уникає прямої відповіді на питання за рахунок **тактики обмеження доступу до інформації** (13,5%):

(58) *Jeremy Paxman: When were you told of this change of plan?*
Chloe Smith: Well, as a minister in the Treasury and indeed dealing with fuel matters this has been under consideration for some time ...
JP: When was the decision taken?
CS: As I say it's been under consideration for some time ...
JP: When was the decision taken?
CS: ... the chancellor and the prime minister ...

JP: ... yes of course ...

CS: ... take these decisions between them.

JP: So when were you told, then?

CS: I've been involved in this for some time and ...

JP: But you didn't take the decision, obviously, you said the chancellor and the prime minister did, so when were you told?

CS: We had a, uh, collective discussion of that, er, er, in due course and although I can't, you know, give you the sort of full gory ...

JP: Well did it happen today?

CS: ... details of the processes ... I can't, I can't, I can't, sit here ...

JP: You can't remember?

CS: ... and tell you the ins and the outs, no, it's not appropriate for me to tell you the ins and the outs.

JP: Well, why isn't it appropriate? You're coming here to defend a change of policy and you can't even tell me when you were told what the change in policy was.

CS: Because, as a minister in the Treasury I've been involved in the discussions for some time, as I've said to you the chancellor and the prime minister take those decisions, I'm not going to be able to give you a running commentary on exactly who said ...

JP: I'm not asking for a running commentary, I'm asking for a statement of facts about when you were told. You were told some time today, clearly. Was it before lunch or after lunch?

CS: I'm not going to give you a commentary of who says what and when. That's about how government policy is made behind the scenes.

(Jeremy Paxman Interviews Chloe Smith).

Розмова відбувається між молодшим міністром фінансів та секретарем з питань економіки Хлоєю Сміт та ведучим Джеремі Паксманом. Іллокутивна металанцюжка МА квеситивів адресанта у вигляді спеціальних питань (*When were you told of this change of plan?; When was the decision taken?; When was the decision*

taken?; So when were you told, then?; so when were you told?) полягає у встановленні конкретної дати, коли Хлоя дізналася про зміни політичного курсу. Непряма відповідь адресата реалізується розповідними реченнями (*as a minister in the Treasury and indeed dealing with fuel matters this has been under consideration for some time; As I say it's been under consideration for some time ...; ... the chancellor and the prime minister ...; I've been involved in this for some time and ...; We had a, uh, collective discussion of that, er, er, in due course and although I can't, you know, give you the sort of full gory ...*), інформативний потенціал яких не задовольняє потреб адресанта і він продовжує серію питань з метою отримання конкретної відповіді (*Well did it happen today?; Was it before lunch or after lunch?*). Адресат уникає прямої відповіді і пояснює причини неможливості розголошення такої інформації (*I can't tell you the ins and the outs, no, it's not appropriate for me to tell you the ins and the outs; I'm not going to give you a commentary of who says what and when. That's about how government policy is made behind the scenes.*).

Уникнення прямої відповіді адресата на питання провокаційного змісту у політичному комунікативному просторі пояснюється метою створення позитивної оціночної перспективи для висвітлення власної діяльності і реалізується **тактикою вербальної відмови від надання прямої відповіді** (12%):

(59) Mr. Schieffer: What if – what if the prime minister of Israel called you on the phone and said: Our bombers are on the way. We're going to bomb Iran. What do you say?

Mr. Romney: Bob, let's not go into hypotheticals of that nature. Our relationship with Israel, my relationship with the prime minister of Israel is such that we would not get a call saying our bombers are on the way or their fighters are on the way. This is the kind of thing that would have been discussed and thoroughly evaluated well before that kind of action (President Barack Obama and Former gov. Mitt Romney Debate).

У цьому прикладі адресат містер Ромні, кандидат на пост президента США) вербалізує відмову від прямої відповіді на провокаційне питання журналіста протягом президентських дебатів. Респонсивна репліка адресата орієнтована на

створення позитивного образу політика в очах суспільства. Адресат аргументує свою відмову від прямої відповіді тим фактом, що моделювання такої ситуації у майбутньому не є доречним, так як відносини між США та Ізраїлем та особисті стосунки між адресатом та адресантом є такими, що не дозволять цій ситуації трапитися.

Підсумовуючи аналіз непрямих відповідей у політичному дискурсі, треба сказати, що основною комунікативною інтенцією адресата при униканні прямої відповіді на питання є збереження власного обличчя. Адресат реалізує стратегію УПВ через уживання стверджувальних речень з конструкціями суб'єктивної думки, дескриптивно-оцінними лексемами, модальними дієсловами можливості і припущення, модальними прислівниками, умовних речень та імперативних конструкцій, використовуючи тактики маніпулювання семантичним фокусом питання, збереження позитивного обличчя і коректної оцінки діяльності політичних діячів на верифікативні питання, і тактики зміни контексту питання, обмеження доступу до інформації та вербальної відмови від надання прямої відповіді на провокаційне запитання, відповідаючи на інформаційно-пошукові питання.

3.2. Непрямі відповіді адресата у діловому дискурсі

За Л.В. Солощук, «для ділового діалогу як компететивного типу дискурсу, спрямованого на реалізацію соціального або професійного статусу комунікантів, характерною є асиметричність комунікативного модусу, яка виражається в тенденції до підкреслення вертикальної дистанції – соціальних ролей та соціальної дистанції між комунікантами» [229, с. 262]. Аналіз фактичного матеріалу показав, що комунікативно-функціональна зумовленість непрямих відповідей адресата пов'язана з інтенцією адресата приховати комунікативно значущу інформацію або пояснюється метою створення позитивного висвітлення власної діяльності чи професійних навичок.

Діловий дискурс як вид бізнес-комунікації реалізується у чотирьох основних сферах: комерція, виробництво, фінанси та посередництво. У діловому

дискурсі стратегія уникання прямої відповіді слугує інструментом збереження виробничої таємниці на вербальному та невербальному рівнях і реалізується за рахунок тактик маніпулювання, нерозголошення правди, завуалювання правди, перемикавання уваги, демонстрації домінантної позиції, позитивного налаштування, пояснення своїх дій.

Уникання прямої відповіді на питання виступає засобом вираження вищого соціального статусу у діловому дискурсі серед представників бізнес-спільноти. Адресати використовують **тактику маніпулювання** у 17,2% випадків взаємодії як спосіб втілення стратегії УПВ з метою вплинути на рішення адресанта на свою користь:

(60) *"You'll do a lot of research and generally boring stuff. But you'll be paid handsomely."*

"How much?"

Lamar looked at Royce McKnight, who eyed Mitch and said, "We'll discuss the compensation and other benefits when you come to Memphis."

"I want a ballpark figure or I may not come to Memphis." He smiled, arrogant but cordial. He spoke like a man with three job offers.

The partners smiled at each other, and Mr. Lambert spoke first. "Okay. A base salary of eighty thousand the first year, plus bonuses. Eighty-five the second year, plus bonuses. A low-interest mortgage so you can buy a home. Two country club memberships. And a new BMW. You pick the color, of course" (Grisham J. The Firm).

Розмова відбувається між роботодавцями юридичної фірми та потенційним робітником. Перлокутивний ефект непрямой респонсивної репліки (*We'll discuss the compensation and other benefits when you come to Memphis*) на запитання про розмір заробітної плати (*How much?*) виявився неуспішним: адресант залишився незадоволеним відповіддю. Причиною незадоволення виявляється досить довга пауза перед безпосередньою відповіддю на запитання: адресат дивиться спочатку на одного колегу, потім на іншого, немов узгоджуючи з ними певні домовленості. Адресат відчуває зніяковілість через таку поведінку і пояснює у наступному дискурсивному ході, що йому необхідно знати приблизний діапазон заробітної

платні, інакше він не погодиться на умови роботодавців. Метою адресанта є вимагання поваги до своєї особистості та підвищення своєї значущості в очах роботодавців (*I want a ballpark figure or I may not come to Memphis*). Респонсивна репліка інтенсифікується невербальним засобом комунікації – посмішкою (*He smiled, arrogant but cordial*), що підкреслює впевненість чоловіка у собі (*He spoke like a man with three job offers*). У результаті цього діалогічного обміну перемагає адресант, чия тактика маніпулювання виявилася більш успішною, та отримує відповідь на своє питання (*Okay. A base salary of eighty thousand the first year, plus bonuses. Eighty-five the second year, plus bonuses. A low-interest mortgage so you can buy a home. Two country club memberships. And a new BMW. You pick the color, of course*).

У ситуаціях ділових перемовин уникання прямої відповіді на запитання, що стосуються секретної, таємничої чи незаконної діяльності, є поширеною стратегією комунікативної поведінки адресата, яка реалізується **тактикою нерозголошення правди** (16,5%):

(61) ARIADNE: Aren't you going to tell me anything?

COBB: Before I describe the job, I have to know you could do it.

ARIADNE: Why?

COBB: *It's not, strictly speaking, legal* (Inception).

Учасниками цієї діалогічної інтеракції є Домінік Кобб, який займається професійним шпигунством, сутність якого полягає у викраденні цінної інформації із чужого мозку під час сну, та Аріадна, яка бажає приймати участь у цьому проекті. У респонсивному дискурсивному ході адресат демонструє інтенцію не видавати усі подробиці проекту та вимог до нього. Тактика нерозголошення правди реалізується посиленням адресата до своєї професійної компетенції та вищого соціального статусу (*Before I describe the job, I have to know you could do it*).

Комунікативний стиль адресата при бажанні замаскувати реальну інформацію, що стосується приховання власних інтересів та намірів, характеризується ухильністю як на вербальному, так і на невербальному рівнях. У

таких ситуаціях адресат вдається до стратегії УПВ за рахунок **тактики завуалювання правди** (15,5%):

(62) *“You also invest in farming technologies. Why are you interested in this area?”*

“We can’t eat money, Miss Steele, and there are too many people on this planet who don’t have enough to eat.”

“That sounds very philanthropic. Is it something you feel passionately about? Feeding the world’s poor?”

He shrugs, very non-committal. “It’s shrewd business,” he murmurs, though I think he’s being disingenuous. It doesn’t make sense – feeding the world’s poor? I can’t see the financial benefits of this, only the virtue of the ideal. I glance at the next question, confused by his attitude (Fifty Shades of Grey).

Респонсивна репліка адресата виражена невербальним жестовим компонентом комунікації – знизуванням плечима з відтінком ухильності (*He shrugs, very non-committal*) і вербальною відповіддю у вигляді стверджувального речення (*It’s shrewd business*). Адресат не видає істинних причин своєї зацікавленості у фінансуванні розробок сільськогосподарських технологій та не відповідає на питання, чи ця справа приносить йому велике задоволення. Подібна реакція змушує адресанта самому доходити до висновку, спираючись на власні припущення.

У діловому діалогічному дискурсі при симетричності комунікативного модусу основною інтенцією адресата при униканні прямої відповіді у питально-респонсивній єдності є нерозкриття певної інформації, що стосується ділових справ. У разі бажання приховати інформацію, яка не звеличує професійні надбання комуніканта, при відповіді на запитання адресат використовує **тактику перемикування уваги** (14,3%):

(63) *“Mike, you are the best recruiter in the business. How many people have you sponsored this month?”*

There was a hesitation before he answered. “I’m too busy baby-sitting. And no matter how hard I work, my group isn’t growing anymore. I don’t get it.”

“You know the saying: “New blood is the lifeblood of this business.” Stop recruiting and your organization dies a slow death. You want it to come alive? Go back to what works and what you do best – recruit” (Yarnell M., Yarnell R.R. Your First Year in Marketing).

В ініціальному ході адресант цікавиться досягненнями адресата на поприщі його професійної діяльності, а саме кількістю людей, яких йому вдалося залучити до участі у його бізнес-проекті. Завдяки непрямій відповіді адресат перемикає увагу адресанта з інформації про кількість нових партнерів на актуальний стан речей його бізнесу та опису реальної ситуації через уживання стверджувальних речень (*I'm too busy baby-sitting. And no matter how hard I work, my group isn't growing anymore. I don't get it*). Непряма відповідь перемикає фокус уваги адресанта на проблему, яка стосується багатьох людей даної бізнес-спільноти, і розмова розгортається навколо знаходження засобів щодо її вирішення.

У комунікативних ситуаціях ділового дискурсу при наявності комунікантів із асиметричними соціальними статусами адресат використовує уникання прямої відповіді за рахунок **тактики демонстрації домінантної позиції** (12,4%):

(64) COBB: *So why let us in at all?*

Saito smiles, defiant. Violent noises echo up the stairway...

SAITO: *An audition.*

COBB: *Audition for what?*

SAITO: *It doesn't matter. You failed.*

COBB: *I extracted all the information you had in there.*

SAITO: *But your deception was readily apparent (Inception).*

Респонсивній репліці на перше питання адресанта передую НКК – зухвала, непокірна посмішка (*Saito smiles, defiant*), яка є комунікативно значущою для подальшого розгортання діалогу і маркує домінантну позицію адресата по відношенню до співрозмовника. На питання-уточнення щодо мети та предмету прослуховування адресат повністю ухиляється від надання будь-якої релевантної інформації. На синтаксичному рівні тактика демонстрації домінантної позиції

реалізується двома простими непоширеними реченнями (*It doesn't matter. You failed*).

У діловому дискурсі нестандартні комунікативні ситуації виникають у випадках, коли адресат бере за мету змінити конфліктну тему задля успішності спілкування та «переведення його в кооперативну площину» [229, с. 216], використовуючи **тактику позитивного налаштування** (9,6%):

(65) *Lester: (angry) I've been writing for this magazine for fourteen years, Brad. You've been here how long, a whole month?*

Brad: (frank) I'm one of the good guys, Les. I'm trying to level with you. This is your one chance to save your job (The American Beauty).

Для досягнення основної функціонально-прагматичної мети, а саме – попередити розвиток конфліктної ситуації та підтримання позитивного сприйняття власної особистості, адресат (Бред, начальник) у своїй респонсивній репліці демонструє готовність до подальшої співпраці з адресантом (Лестером, підлеглим), реалізуючи свій комунікативний намір низкою стверджувальних речень (*I'm one of the good guys, I'm trying to level with you, This is your one chance to save your job*). Репліка-реакція адресата супроводжується позитивно забарвленою інтонацією (*frank*) на негативно забарвлену репліку-стимул (*angry*). Таким чином, не дивлячись на конфліктне спрямування діалогу та свій вищий соціальний статус, адресат направляє спілкування у кооперативне русло, підсилюючи іллокутивну силу висловлення просодичним компонентом.

Надання непрямої відповіді на питання адресанта в конфліктній мовленнєвій ситуації слугує засобом мовленнєвого впливу у діловому дискурсі для заспокоєння співрозмовника та нейтралізації конфліктної ситуації. Серед способів стримати розвиток конфлікту є вживання **тактики пояснення своїх дій** (8,3%):

(66) *"You guys at Ibis can't do anything right these days, can you?"*

"Look, I'm really sorry to put you into this situation, Lee. If it was something we could control, believe me, we would" (Money Monster).

В основі стратегії адресата уникнути прямої відповіді лежить комунікативна мета – заспокоїти адресанта та врегулювати його емоційний стан. На питання адресанта (*You guys at Ibis can't do anything right these days, can you?*) адресат реагує мовленнєвим актом експресивом (*I'm really sorry to put you into this situation*) і далі намагається переконати адресанта у тому, що компанія зробила все можливе заради своїх інвесторів через уживання умовних та імперативних речень (*If it was something we could control, believe me, we would*).

У комунікативних ситуаціях, які характеризуються початковими ознаками конфліктогенності, адресат реалізує стратегію УПВ, використовуючи тактику визнання своєї провини, яка зменшує ризик ескалації конфлікту при обговоренні ділових питань:

(67) *ANDY: Okay, before you start freaking out, it wasn't such a big deal.*

Cassidy said hello, I said hello back, then I glanced into the living room...

EMILY: You glanced? Why were you glancing? Who said anything about glancing?

ANDY: You're right. I made a mistake. I don't know what I was thinking. It was so stupid.

EMILY: You can't do things like this to me. If she fires you, that'll jeopardize Paris for me (The Devil Wears Prada).

Дискурсивна взаємодія у наведеному фрагменті відбувається між Енді, молодшої асистентки головного редактора відомого модного журналу «Подіум», та Емілі, старшої асистентки. У процесі виконання завдання, яке Емілі делегувала Енді, сталася непередбачена ситуація: Енді випадково зазирнула до кімнати своєї начальниці та почула фрагмент її діалогу з чоловіком. Ініціальний хід Емілі містить три запитання, які виражають, з одного боку, з'ясування причини такого інциденту, а з іншого – докір відносно адресата. Розуміючи свою помилку, замість надання прямої відповіді на запитання, адресат вдається до стратегії уникання прямої відповіді, яка реалізується тактикою визнання своєї провини. Респонсивні репліки представлені естимаційними висловленнями з іллокутивною метою

пом'якшити роззлючений стан адресанта та повністю перекласти провину на себе (*I made a mistake. I don't know what I was thinking. It was so stupid*).

Нестандартна реакція адресата у комунікативній ситуації щодо вірогідності придбання певного товару у межах ділового дискурсу виникає у разі неготовності або неспроможності комуніканта дати однозначну негайну відповідь на питання ділового партнера:

(68) *"You know," I told him, "I have a dream of owning a place very much like this: horses, house, trees, and fields."*

"Good," he said, "would you like to buy it?"

"What?!" I exclaimed.

"I'll sell it to you," he said, turning and looking me straight in the eyes in that provoking, gently confronting way of his.

"I doubt it's within my budget at the moment," I said, sarcastically.

"I don't remember saying how much I'd sell it for – did I?"

"No," I admitted, "you didn't."

"So how do you know whether or not it's within your budget?" he asked.

"Okay," I sighed. "How much?"

"Two point six million," he stated flatly. "Do you want to buy it?"

"Stop it!" I insisted – becoming irritated and letting it show. "This is ridiculous. You know I don't have that kind of money!"

"I don't know that," he said, looking calmly at me. "And that's not what I asked. I asked if you wanted to buy it. Do you – yes or no?"

"This is pointless," I snapped. "I can't even conceive of that much money. How the h . . ." He held up his hand – I stopped talking. I could feel the color flushing my cheeks. My legs had even started shaking. It was like I was about to get into a fight or something, and I was afraid.

"Yes or no?" he asked again. "Do you want to buy my house?"

"No. Don't be absurd," I said (Fogg J.M. The Greatest Networker in the World).

Дискурсивна інтеракція відбувається між представником ділового світу, бізнесменом та його колегою, які обговорюють мрію останнього придбати такий

же будинок, який є у його співрозмовника. Адресант, відчувачи сили домопогти та змотивувати адресата зробити перші кроки до здійснення своєї мрії, задає йому загальні питання, які передбачають отримання однозначної відповіді «так» чи «ні» (*Would you like to buy it?; Do you want to buy it?; Do you – yes or no?; Yes or no?; Do you want to buy my house?*). Непряма респонсивна реакція адресата на питання адресанта виражається за допомогою вигука (*What?!*), спонукального речення (*Stop it!*), стверджувально-оцінних речень (*This is ridiculous; This is pointless*), речень-аргументації (*You know I don't have that kind of money!, I can't even conceive of that much money*). Наприкінці розмови адресат все ж таки надав пряму відповідь на питання (*No, don't be absurd*), але, виходячи із дискурсивного аналізу попередніх питально-респонсивних єдностей, ця відповідь є неправдивою, адже є відповіддю не на питання про бажання придбати будинок, а про фінансову можливість адресата виконати цю дію.

Таким чином, головною причиною виникнення нестандартних комунікативних ситуацій у діловому дискурсі є комунікативна інтенція адресата зберегти виробничу таємницю за рахунок тактик маніпулювання, нерозголошення правди, завуалювання правди, перемикання уваги, демонстрації домінантної позиції, позитивного налаштування, пояснення своїх дій.

3.3. Непрямі відповіді адресата у юридичному дискурсі

Запитання і відповідь є універсальними формами юридичного дискурсу, які не можуть бути еліміновані з повноцінного спілкування усіх суб'єктів кримінального процесу на усіх його стадіях [249, с. 230]. Успішність судового спілкування залежить не тільки від професійної, але й від комунікативної компетенції його учасників, яка виявляється у здатності користуватися мовними засобами для організації мовленнєвої взаємодії згідно з правилами та нормами спілкування та у здійсненні ефективного впливу на адресата [92, с. 1].

Верховний суд є єдиним судом Сполучених Штатів Америки, в якому судочинство здійснюють судді, а не присяжні: всі учасники судового засідання Верховного суду США є висококваліфікованими юристами, що зумовлює

наявність певних відмінностей від судових засідань за участю присяжних і зумовлює особливий інтерес до лінгвістичного аналізу цього виду дискурсу [92, с. 2].

Стратегічною орієнтованістю комунікативного процесу на судових засіданнях Верховного суду США є отримання відповіді на поставлене запитання від адресата у позиції нижчого за статусом. Незважаючи на високу обізнаність у сфері професійної комунікації та комунікативну компетенцію представників юридичної лінгвоспільноти, у процесі діалогічного обміну «питання – відповідь», адресат може продемонструвати нестандартну поведінку при відповіді на запитання, а саме уникнути надання прямої відповіді.

Стратегія уникання надання прямої відповіді на запитання адресанта-судді є засобом самозахисту від можливих негативних наслідків, адже дискурсивна особистість судді як авторитарної особи вимагає дотримання певних норм та правил мовленнєвої поведінки. Вживаючи **тактику аргументативного обґрунтування своєї позиції** (27%), адресат забезпечує некатегоричне протікання комунікативного процесу з представником юридичної спільноти:

(69) *JUSTICE KENNEDY: when we ... the first thing we look at in a sufficiency question is, well, what are the instructions? So you want to say, oh, well, don't look at instructions?*

MR. MARTINEZ: Well, I think ... I think, Your Honor, in ... in the ... the vast majority of cases, the instructions are going to correctly reflect the ... the State statute that's being charged. [...]

JUSTICE KAGAN: ... in the same way that you're suggesting here we shouldn't look to the instructions?

MR. MARTINEZ: I... I think what the... the purpose of the indictment is to give the defendant notice of the... the crime with which he is charged. But a lot of times, as the Court well knows, the indictment is going to be a lengthy document that contains a lot of allegations, a lot of different facts.

(The Transcript of Oral Argument 14-1095. *Musacchio v. United States*).

Діалогічна інтеракція відбувається під час засідання Верховного суду США. Порушення єдності «питання – пряма відповідь» спричинено поважливим ставленням адресата до дискурсивної особистості судді, адже у разі надання прямої стверджувальної відповіді на питання (*So you want to say, oh, well, don't look at instructions?*), подібна реакція сприймалася б як наказова та категорична по відношенню до адресанта з вищим соціальним статусом. Отже, адресат вживає тактику аргументативного обґрунтування своєї позиції щодо виголошення акту звинувачення (*I... I think what the... the purpose of the indictment is to give the defendant notice of the... the crime with which he is charged. But a lot of times, as the Court well knows, the indictment is going to be a lengthy document that contains a lot of allegations, a lot of different facts*), яка на синтаксичному рівні виражається поширеними реченнями.

Нестандартна комунікативна поведінка адресата може бути зумовлена недостатністю надання прямої відповіді на спеціальне питання адресанта, адже може призвести до невірної інтерпретації та оцінки комунікативної ситуації. Стратегія УПВ у такому разі реалізується за рахунок **тактики констатації відомих фактів** (26,4%):

(70) JUSTICE ALITO: *Well, can I ask you this? Who has standing to bring a Reynolds v. Sims claim? Is it anybody who is counted in the census?*

MR. GERSHENGORN: *So Your Honor, that's a question this Court noted and reserved in Baker v. Carr in footnote 23. And it's a question that this Court has never had to resolve in the context of Wesberry, which of course has the exact same rule. We think that nothing not much turns on it because, as a practical measure, you can get a voter. You can always find a voter in the district. But let me explain why we don't think it, sort of, is dispositive here, and this goes to a number of those issues...*

JUSTICE ALITO: *Are you going to tell me who has ...*

MR. GERSHENGORN: *we've heard this morning.*

JUSTICE ALITO: *Are you going to tell me who has standing or not?*

MR. GERSHENGORN: Yes, Your Honor. We think that it is ... we think that the ... the better understanding is that a nonvoter would have standing (The Transcript of Oral Argument 10-940. *Evenwel v. Abbott*).

У ініціальному ході суддя запитує про людину, яка має право порушувати певну судову справу (*Who has standing to bring a Reynolds v. Sims claim? Is it anybody who is counted in the census?*). Адресат уникає прямої відповіді на питання судді, а лише констатує факт попереднього обговорення цього питання (*that's a question this Court noted and reserved in Baker v. Carr in footnote 23. And it's a question that this Court has never had to resolve in the context of Wesberry, which of course has the exact same rule*). У подальших двох дискурсивних ходах адресант наполегливо вимагає прямої відповіді від адресата, вживаючи загальні запитання з метою звести на нівець можливість адресата ухилитися від прямої відповіді (*Are you going to tell me who has ...; Are you going to tell me who has standing or not?*).

Адресат порушує кореляцію «питання – пряма відповідь», коли на запитання судді не може або не бажає дати відповідь «так» або «ні» і використовує **тактику розширеної відповіді (22,7%)**:

(71) Justice Sotomayor: Have you had any case discussing sufficiency of the evidence where we look to the jury instruction as opposed to the statute and the indictment?

Mr. Jaffe: I'm not aware of one where that has come up. However, in the circuits, every circuit to consider the issue, as a general rule, accepts this so-called law-of-the-case doctrine (The Transcript of Oral Argument 14-1095. *Musacchio v. United States*).

Адресат обирає тактику поширеної відповіді, що є обґрунтуванням негативної відповіді на запит судді. На синтаксичному рівні небажання адресата давати пряму стверджувальну чи заперечну відповідь виражається складнопідрядним реченням (*I'm not aware of one where that has come up*). Комунікативною інтенцією цього респонсивного ходу є бажання адресата не зашкодити своїй репутації, а донести до відома вищого за статусом комуніканта ті

знання, в яких він впевнений та компетентний.

У межах юридичного дискурсу нестандартні відповіді адресата на загальноприйняті питання можуть породжуватися через стереотипні уявлення про представників цього типу інституціонального дискурсу за рахунок **тактики зустрічного питання** (18,6%):

(72) "Can we talk about the money?"

"Why do you lawyers always want to talk about the money?"

"For a very good reason, Miss Birdie. If you're not careful, the government will get a big chunk of your estate. Certain things can be done with the money now, some careful estate planning, and a lot of the taxes can be avoided"

(Grisham J. The Rainmaker, p. 69).

Адресат не інформує співрозмовника про готовність обговорювати питання щодо оплати його послуг. Реакцією адресата є риторичне питання (*Why do you lawyers always want to talk about the money?*), комунікативно-прагматичний аспект якої полягає у її спрямованості на вербалізацію стереотипних уявлень про дискурсивну особистість юриста. Однак, подальший перебіг діалогу свідчить про наявність у адресанта дипломатичного етикету, завдяки якому він надає ґрунтовне пояснення та спростовує стереотипне судження адресата.

При взаємодії ВКК та НКК у юридичному дискурсі за координативним принципом непрямі респонсивні репліки адресата пояснюють та розширюють базову значущу інформацію, яка міститься в невербальній складовій висловлення, завдяки:

а) деталізації невербальної частини респонсивної репліки шляхом демонстрації своїх знань стосовно пропозиційного змісту питання:

(73) *Dalglish said, "And within a week he was dead."*

"Well, I'm not responsible for that. I didn't want him dead."

"So you think it could have been murder?"

This time she gazed at him appalled, and he saw both surprise and terror in her eyes.

"Murder? Of course it wasn't murder! Who the hell would want to murder

him? It was accidental death. He started poking around in the cliffs and brought the sand down on himself. There was an inquest. You know what the verdict was.”

“When he refused to hand over a second consecrated wafer, did you attempt blackmail?”

“Of course not!”

“Did you even by implication suggest that he was now in your power, that you had information that could get him expelled from the college, ruining his chances of ever being ordained?”

“No!” she said vehemently. “No, I didn’t. What the hell would be the use? It would compromise Eric, for one thing, and, for another, those priests would believe him, not me. I wasn’t in a position to blackmail him”

(James P.D. Death in Holy Orders, p. 257).

У цьому прикладі первинною реакцією адресата на питання слідчого виступив невербальний компонент комунікації – погляд (*she gazed at him appalled, he saw both surprise and terror in her eyes.*). Шокований погляд, здивованість та жах в очах адресата свідчить про збуджений емоційний стан адресата. Вербалізована репліка містить факти, що демонструють обізнаність адресата з матеріалами справи (*It was accidental death. He started poking around in the cliffs and brought the sand down on himself. There was an inquest.*). Координативність НКК та ВКК підтверджуються активним вживанням адресатом окличних речень у подальшому ході діалогу (*Of course it wasn’t murder!; Of course not!; No!*) та інтонаційним оформленням висловлень (*she said vehemently*).

б) поясненню причини саме такої невербальної реакції на питання адресанта:

(74) “I am afraid I have nothing to tell you. I went to bed and slept.”

“Does it distress you very much, Mademoiselle, that a crime has been committed on this train?”. The question was clearly unexpected. Her grey eyes widened a little.

“I don’t quite understand you.”

“It was a perfectly simple question that I asked you, Mademoiselle. I will repeat it. Are you very much distressed that a crime should have been committed on this train?”

“I have not really thought about it from that point of view”

(Christie A. Murder on the Orient Express, p. 168).

Про велике здивування та неочікуване запитання з боку співрозмовника свідчить репліка-реакція у вигляді мімічного жесту (*her grey eyes widened a little*), а саме – широко розкритих очей. У цьому прикладі жінка вдає, що не розуміє, про що йдеться, і вербально відповідь жінки підкріплюється заперечним реченням (*I don't quite understand you*). На повторне питання адресанта жінка знову реалізує стратегію УПВ через уживання заперечного речення (*I have not really thought about it from that point of view*) з ціллю уникнути розголошення власного ставлення до інциденту.

в) уточненню значення невербальної респонсивної репліки адресата:

(75) *Poirot nodded his head gently.*

“You see,” he said. “We know more than you think. If Miss Debenham is innocent, why did she conceal that fact? Why did she tell me that she had never been in America?”

The Colonel cleared his throat. “Aren't you possibly making a mistake?”

“I am making no mistake. Why did Miss Debenham lie to me?”

Colonel Arbuthnot shrugged his shoulders. “You had better ask her. I still think that you are wrong” (Christie A. Murder on the Orient Express, p. 268).

У першому дискурсивному діалогічному обміні «питання – відповідь» у респонсивній репліці адресат ігнорує пропозиційний зміст питального речення і демонструє сумнів та відсутність довіри, маючи на меті ввести в оману співрозмовника, що виражається питально-заперечним реченням (*Aren't you possibly making a mistake?*). Приховуючи важливу інформацію, ставить зустрічне питання, інтенцією якого є зміна акценту уваги з головного референта мовленнєвої ситуації на інший та небажання продовжувати розмову, що

стосується цього референта. Реакцією адресата на друге питання слідчого є кінесичний парамовленнєвий акт (*shrugged his shoulders*). Адресат знизує плечима, а саме вказує невербально на те, що він не знає відповіді на запитання. Невербальне репліку він уточнює вербалізованою відповіддю (*You had better ask her. I still think that you are wrong*).

Квеситивний мовленнєвий акт є найбільш вживаним типом мовленнєвої діяльності у таких комунікативних ситуаціях досудового слідства. Метою адресанта (слідчого) у цьому типі дискурсу є розкриття злочину. Адресант наділений офіційним правом вимагати відповідь на запитання з метою отримання правдивої інформації. У той же час мета підозрюваного – доведення своєї непричетності та невинності, незалежно від реального стану речей, що спричиняє приховання інформації або введення адресанта в оману. Саме тому в інтеррогативному діалозі, що становить ланцюг ініціативно-респонсивних мовленнєвих дій комунікантів протягом допиту, респонсивні репліки адресата найчастіше порушують прагматичну кореляцію «питання – пряма відповідь»:

(76) *“And you saw or heard nothing suspicious during the night?”*

“You asked that when we were together in the library. If I’d seen or heard anything suspicious, I’d have come forward before now.”

It was Piers who asked the question this time: “And you haven’t set foot in the church during this visit, either for a service or at any other time?”

“How many times have I got to keep telling you? The answer is no. No. No. No.”

Dalglish looked up and met Stannard’s eyes. “Then how do you explain the fact that your fresh fingerprints are on the wall next to the Doom and on the seat of the second box pew? The dust under the pew has been disturbed. It is highly likely the forensic scientists will find some traces of it on your jacket. Is that where you were hiding when the Archdeacon came into the church?”

And now Piers saw real terror. As always, it unnerved him. He felt no triumph, only shame. It was one thing to put a suspect at a disadvantage, another to witness this transformation of a man into a terrified animal. Stannard seemed physically to shrink, a thin undernourished child in a chair too large for him (James P.D.

Death in Holy Orders, p. 257).

У наведеному прикладі комунікативна інтеракція відбувається між адресантом (слідчий Пірс) та адресатом (доктор Стенард), якого підозрюють у вбивстві архідиякона. Саме тому підозрюваний не зацікавлений у розкритті злочину і не йде на співпрацю зі слідчим. Він не надає прямої відповіді на запитання адресанта, а апелює до того факту, що він вже надавав цю інформацію напередодні *«You asked that when we were together in the library. If I'd seen or heard anything suspicious, I'd have come forward before now»*. Далі адресат вступає у конфронтацію зі співрозмовником: обурення та роздратування вербалізується за допомогою експресивного мовленнєвого акту у формі риторичного запитання *«How many times have I got to keep telling you?»* та власне заперечної відповіді *«The answer is no. No. No. No.»*, яку він повторює чотири рази. Така поведінка сигналізує про неадекватний емоційний стан адресата та хвилювання. До розмови приєднується інший слідчий (Далгліш), який наводить докази причетності адресата до вбивства архідиякона: *«your fresh fingerprints are on the wall next to the Doom and on the seat of the second box pew»*. Реплікою-реакцією на звинувачення та викриття брехні виступає невербальний кінесичний рух – *«seemed physically to shrink»*, що сигналізує про стан дискомфорту комуніканта. Кінесичні комунікативні компоненти здатні функціонувати автономно, створюючи парамовленнєвий акт, який в повному обсязі передає необхідну для сприйняття адресатом (чи адресантом) інформацію [229, с. 86]. Таким чином, можна дійти висновку, що адресат підтвердив свою провину та передав необхідну інформацію за допомогою невербальної реакції на репліку-стимул.

Просодичне оформлення непрямої відповіді у юридичному дискурсі має на меті посилення ефективності спілкування та реалізацію певних комунікативних інтенцій адресата:

(77) *“And you do not like the waste of time. No, you like to come straight to the point. You like the direct method. Eh bien, I will give it to you, the direct method. I will ask you the meaning of certain words that I overheard on the journey from Syria. I had got out of the train to do what the English call*

‘stretch the legs’ at the station of Konya. Your voice and the Colonel’s, Mademoiselle, they came to me out of the night. You said to him, ‘Not now. Not now. When it’s all over. When it’s behind us.’ What did you mean by those words, Mademoiselle?”

She asked very quietly, “Do you think I meant – murder?”

“It is I who am asking you, Mademoiselle.”

She sighed – was lost a minute in thought. Then, as though rousing herself, she said: “Those words had a meaning, Monsieur, but not one that I can tell you. I can only give you my solemn word of honour that I had never set eyes on this man Ratchett in my life until I saw him on this train”

(Christie A. Murder on the Orient Express, p.213).

На питання адресанта про значення слів, які підозрювана молода дівчина мала на увазі, респонсивною реплікою є зустрічне питання (*Do you think I meant – murder?*), завдяки якому вона бажає отримати інформацію щодо того, наскільки добре проінформований співрозмовник. При цьому вона дуже тихо ставить запитання, що підкреслює її насторожений емоційний стан, а саме підозрілість або неспокій. Адресант нагадує партнеру по комунікації про його свої вищі повноваження та офіційне право задавати питання (*It is I who am asking you, Mademoiselle*). Однак, адресату вдається знову уникнути надання прямої відповіді (*I had never set eyes on this man Ratchett in my life until I saw him on this train*).

Отже, у юридичному дискурсі уникання прямої відповіді є засобом самозахисту адресата від можливих негативних наслідків надання прямої відповіді. Адресат виражає непряму відповідь через уживання стверджувальних речень з конструкціями суб’єктивної думки; заперечних конструкцій; питальних конструкцій у вигляді питань-перепитувань, зустрічних та риторичних питань; окличних речень; кінесичних та просодичних НКК за рахунок тактик аргументативного обґрунтування своєї позиції, констатації відомих фактів, поширеної відповіді та зустрічного питання.

3.4. Непрямі відповіді адресата у медичному дискурсі

Інтера́кція у межах інституту медицини є складним процесом, основною формою спілкування якого є «питання – відповідь», що зумовлено специфікою організації процесу лікування на всіх етапах комунікативної взаємодії. Структура медичної комунікації полягає у постійному процесі інтера́кції лікаря та пацієнта, а також спілкування між лікарями з метою виконання професійних обов'язків.

НКС у медичному дискретному дискурсі виникають у спілкуванні щодо питань життя і смерті, одужання та можливостей пацієнта повернутися у нормальний фізичний стан. Вердикти лікарів щодо важковиліковних захворювань зазвичай викликають у пацієнтів почуття невпевненості та втрату контролю над ситуацією, що може негативно вплинути на процес поліпшення фізичного стану. Саме тому мовне вираження комунікативних настанов лікаря у процесі виконання ним професійних завдань, тим паче для повідомлення поганих новин, є важливим щоденним завданням професіоналів медичної сфери [369]. У медичному дискурсі толерантність спілкування вимагає від лікаря володіння спеціальними тактиками гармонізації дискурсу: зниження категоричності висловлення, що виражає думку, оцінку і т.п.; етикетними тактиками; тактиками емоційного налаштування. Лікар повинен вміти заспокоїти хворого, встановити з ним доброзичливі, довірливі відносини. З цією метою медики повинні знати спеціальні мовні формули і вміти їх правильно використовувати відповідно до ситуації спілкування [284, с. 103].

Особливості стратегії УПВ і тактик її реалізації у процесі комунікативної взаємодії лікаря з пацієнтом у структурі дискретного дискурсу зумовлено комунікативними преференціями лікаря, його статусом, фаховою компетентністю, особистими рисами та практичними навичками і вміннями. У медичному дискурсі етикетна поведінка детермінована фаховою комунікативною настановою лікаря: перш за все, створити емоційно позитивну атмосферу довіри і взаєморозуміння. У контексті медичного спілкування нестандартні комунікативні ситуації розглядаються як такі, що орієнтовані на те, щоб відволікти пацієнта від тривожних думок через його хворобу, переживань, відчуття страху, зняти нервову напругу, а реалізація стратегії УПВ запобігає загостренню ситуації через

негативну для пацієнта інформацію.

Адресат-лікар уникає прямої відповіді на запитання з метою спочатку заспокоїти пацієнта та підготувати його морально до сприйняття об'єктивного аналізу свого фізичного стану, використовуючи **тактику позитивного налаштування пацієнта (18,7%)**:

(78) *Dan: What'll happen to me?*

Chase: MS is an incredibly variable disease, if it is MS, and we're not 100% sure.

Dan: What do you think is gonna happen?

[Pause]

Chase: There are some medications to manage the symptoms, but as the disease progresses the problems will become more severe: bowel and bladder dysfunction, loss of cognitive function, pain (House M.D., Paternity, Season 1).

Комунікативна ситуація представляє собою розмову між лікарем та пацієнтом, у якого діагностували розсіяний склероз. В основі поведінки лікаря лежить мета – заспокоїти пацієнта та послабити критичність при сприйнятті інформації щодо симптомів хвороби. Лікар вербалізує заспокоєння пацієнта за допомогою умовного речення (*if it is MS: MS = multiple sclerosis – прим. автора*), наведенням цифрової аргументації (*we're not 100% sure*), що змушує пацієнта сприймати таку інформацію як апіорну даність, бо вона надходить від авторитетної особи. Пауза у комунікативній поведінці мовця є важливою складовою силенціального ефекту на просодичному рівні [308]. На повторне питання (*What do you think is gonna happen?*) адресат надав відповідь (*There are some medications to manage the symptoms, but as the disease progresses the problems will become more severe: bowel and bladder dysfunction, loss of cognitive function, pain*) через незначний часовий інтервал (*Pause*), що сигналізує про перебування мовця у когнітивному епістемічному стані сумніву при відповіді на питання та підтверджує хезитативну невербальну семантику елементу паузації.

Непряма відповідь адресата може слугувати комунікативній інтенції вплинути на підсвідомість, емоції і почуття пацієнта, що забезпечує непрямий вплив на його розум, волю, поведінку для запевнення у важливості прийняття

певного рішення. У такому разі адресат вдається до стратегії УПВ за рахунок **тактики обережного оголошення негативної для пацієнта інформації** (16,3%):

(79) *Sophia: I just need a donor with the same blood type or something, right?*

Thirteen: Actually, bone marrow's a little more complex. The best donors are immediate family.

Sophia: But those donor banks have thousands of names.

Thirteen: Your parents' similar DNA gives you a much better chance of...

(House M.D., Emancipation, Season 5).

Реакцією на питання адресанта про умови вибору донора виступає вживання адресатом замість прямої заперечної відповіді персуазивних конструкцій, які містять прикметники вищого ступеня порівняння (*a little more complex*) та найвищого ступеня порівняння (*The best donors*), метою яких є змусити адресата схилитися до прийняття правильного рішення.

Нестандартна реакція пацієнта на питання лікаря може бути спричинена страхом незадоволення його прохання, саме тому непряма відповідь може слугувати підготовчим етапом перед оголошенням власне бажання адресата. У таких випадках стратегія УПВ реалізується за допомогою **тактики схилення до своєї точки зору** (5%):

(80) *Kaufman and Sayer and the others follow Leonard's gesture to the windows.*

KAUFMAN: Mr. Lowe, I'm sorry, I'm afraid I don't understand. What is it you want now?

LEONARD: The simplest thing.

KAUFMAN: (somehow doubting it will be simple) And what is that?

LEONARD: I want to know that I'm free to go for a walk, if I feel like it. Like any normal person.

The board members glance among themselves. They seem relieved. That is a simple request (Awakenings).

Для досягнення перлокутивної мети, а саме – отримати дозвіл вийти самостійно на прогулянку без супроводу, адресат у своїй непрякій респонсивній

репліці на запит лікарів вживає оцінне висловлення (*The simplest thing*), що містить дескриптивну оцінку свого бажання, інтенсифіковану найвищим ступенем порівняння прикметників, що використовується для загострення уваги адресанта та підготовки до сприйняття подальшої інформації.

Провідним принципом взаємодії вербальних і невербальних компонентів у медичному дискурсі є контрадикційний принцип. Мовець цілеспрямовано вдається до принципу контрадикції при поєднанні НКК та ВКК з метою запобігання створенню стресової ситуації та пом'якшення подачі негативної інформації на запит пацієнта:

(81) ADAM: *But I'm going to be okay?*

Dr. Ross puts on his best act of reassurance. Seemingly genuine; his tone is anything but.

DR. ROSS (CONT'D): *If you need to talk to someone... We have an excellent staff of social workers and psychologists here in the hospital. They specialize in cases...in these...sort of matters. They'll be able to help you* (50/50).

У наведеному прикладі мовленнєва взаємодія відбувається між лікарем та пацієнтом, який хоче дізнатися чи покращиться стан його здоров'я після того, як він дізнався про страшний діагноз – рак. Респонсивна репліка адресата поєднує у собі як вербальну, так і невербальну складову. По-перше, із непрямой відповіді імпліцитно виводиться інформація про відсутність позитивної динаміки стабілізації фізичного стану пацієнта (*If you need to talk to someone... We have an excellent staff of social workers and psychologists here in the hospital. They specialize in cases...in these...sort of matters. They'll be able to help you*); по-друге, належне декодування НКК (*Dr. Ross puts on his best act of reassurance; Seemingly genuine; his tone is anything but*) допомагає зрозуміти, що шансів на одужання дуже мало, адже невербальна поведінка інколи залишається менш керованою.

Визначальними рисами недискретного дискурсу є однорідність, колегіальність, стереотипи комунікативної поведінки учасників, інтрапрофесійність. Ядром недискретного дискурсу є «спілкування, у якому обидва учасники наділені офіційним професійно-діловим статусом для ведення

комунікативного процесу» [229, с. 252], та яке пов'язане зі щоденними проблемами лікування пацієнтів.

Під час комунікативної взаємодії у структурі недискретного дискурсу лікарі схильні до демонстрації своїх здібностей та компетенції, що зумовлює породження негативної реакції з боку співрозмовника, відповідь якого може супроводжуватися коментарями з настановою сумніву у його можливості допомогти. Адресат може надавати непряму відповідь, використовуючи **тактику вираження сумніву у професійних здібностях опонента** (16,5%), яка є засобом вираження недовіри до можливості адресанта допомогти:

(82) *Foreman: What are the symptoms?*

Cuddy: Oh come on! You're going to diagnose him without meeting him?

Prove that you're as brilliant as House?

Foreman: I need to know the symptoms to know which hospital to recommend.

Cuddy: EMT's report – patient struck his head and is suffering from aphasia

(House M.D., Failure to Communicate, Season 2).

Комунікативна інтенція непрямої респонсивної репліки полягає у вираженні недовіри та невпевненості у компетентності адресанта, порівнюючи його з іншим видатним лікарем. Стратегія уникання прямої відповіді у наведеному прикладі реалізується на лексичному рівні за допомогою вигуків (*Oh, come on!*), питальним реченням з неінвертованим порядком слів та еліптичною конструкцією (*You're going to diagnose him without meeting him? Prove that you're as brilliant as House?*).

Тактика вираження сумніву у професійних здібностях опонента також актуалізується у ситуаціях, коли лікар-адресат виражає своє перевершення та перевагу над колегами:

(83) *Foreman: It means the antibiotics didn't cause the kidney failure. How did you know?*

House: Well, if you guys hadn't been so busy trying to prove me wrong, you might have checked in on the poor kid.

Foreman: You visited a patient?

House: I was sitting by his bed all morning, just so he'd know someone was

there for him (House M.D., Occam's Razor, Season 1).

У своїй респонсивній репліці адресат докоряє колег у некомпетентній поведінці, вживаючи умовне речення (*if you guys hadn't been so busy trying to prove me wrong, you might have checked in on the poor kid*), що полягає у співвіднесенні комунікативної ситуації з ідеальною, нормативною картиною світу. Сполучення модального та смислового дієслова (*might have checked*) надає оцінку ймовірності розвитку подій.

Непряма респонсивна відповідь може бути результатом захисної реакції адресата та вираженням невдоволення пропозиційним змістом питання:

(84) *Foreman: This boy is going to die. You selfish enough to let it happen?*

House: Pot calling a kettle a pot?

Foreman: You're a hypocrite. If our job is to find out what's killing patients, you'd help this kid. But you'd rather play mind games to prove you're the only one with magical powers (House M.D. Emancipation, Season 5).

Іллокутивною метою адресанта є апелювання до голосу совісті адресата-лікаря та закликання до допомоги, що реалізується на лексичному рівні вживанням оцінного прикметника з негативною конотацією «*selfish*» (*You selfish enough to let it happen?*). На квеситивний МА адресат реагує зустрічним питанням (*Pot calling a kettle a pot?*), що є перефразуванням відомого прислів'я «the pot calls the kettle black» – «бачить чуже під лісом, а свого не бачить під носом». Непряма відповідь є засобом вказання адресанту на його негативні сторони.

Персуазивність на відміну від аргументування передбачає наявність дихотомії раціонального переконання і емоційно-маніпулятивного зваблювання реципієнта [353]. Прийомами персуазивного впливу поряд з раціональними аргументами вважають перебільшення, пояснення, тлумачення, наочні приклади, лестощі, апеляцію до почуттів адресата. Висування на передній план раціональних або емоційних аргументів залежить від конкретної мети адресанта і ситуації спілкування. Непрямі відповіді пов'язані з метою адресата вплинути на рішення адресанта на свою користь, тож стратегія УПВ у такій ситуації реалізується **тактикою персуазивного впливу (14,4%)**:

(85) KAUFMAN: And what if this drug were to kill them?

SAYER: (right back) And what if this drug were to cure them?

Somewhere behind Kaufman's eyes Sayer can see, he thinks, a change, or reminiscence, long ago, long buried, of things he once believed or wanted to believe (Awakenings).

Адресат вербалізує переконання адресанта застосувати певний медикамент за допомогою використання дієслова позитивної семантики “cure”, що протиставляється дієслову негативної семантики “kill”, що виступає аргументом на користь дозволу приймати певний медикамент.

У наступному прикладі бачимо успішність реалізації такої респонсивної репліки – перлокутивний ефект, справлений на адресанта, було досягнуто та начальник дозволив лікарю провести свій експеримент:

(86) KAUFMAN: *How many did you think I'd let you put on it?*

SAYER: *All of them ... some of them ... one of them . . .*

KAUFMAN: One. With the family's consent. Signed.

Sayer tries to hide his elation and turns to leave before Kaufman changes his mind (Awakenings).

Нестандартна поведінка адресата у межах питально-респонсивного обміну спричинена наміром адресата змусити колег самостійно знайти відповідь на запитання шляхом логічного умовиводу. Адресат уникає прямої відповіді за рахунок **тактики імперативного наказу** (13,6%), яка сприяє концентрації уваги адресанта на предметі обговорення:

(87) Chase: So, what did you find?

House: Take a close look at the corpus callosum.

Chase: *It looks ok.*

House: Are we all looking at the same thing? 200 million interhemispheric nerve fibers, the George Washington Bridge between the left and right side of the brain. It's subtle (House M.D., Paternity, Season 1).

Діалог відбиває ситуацію мовленнєвої взаємодії двох лікарів, які намагаються встановити діагноз пацієнтові. Респонсивною реплікою на

спеціальне питання є імперативне речення (*Take a close look at the corpus callosum*), мета якого полягає в активізації уваги адресанта та виведенні діагнозу ним самостійно. Репліка-реакція адресата вказує на професійну некомпетентність адресанта (*Are we all looking at the same thing? 200 million interhemispheric nerve fibers, the George Washington Bridge between the left and right side of the brain*).

Непряма відповідь може слугувати засобом окреслення певної проблеми або професійної галузі, у якій спеціалізується адресант, з метою змусити його швидко зреагувати та призначити відповідне лікування:

(88) [*Cut to a room at PPTH, you can see Brandon in the bed hooked up to a bunch of stuff, and the Girl is sitting there with him. You can see that his rash has spread and he is looking very uncomfortable.*]

House: Why do you want me to treat this guy?

Wilson: Blood pressure's not responding to IV fluids.

House: No, no I didn't ask how you plan to con me into treating him, I asked you why YOU want me to treat him

Wilson: He's sick, I care, I'm pathetic.

House: There are about a billion sick people on the planet, why this one?

Wilson: Because this one's in our emergency room (House M.D. Occam's Razor, Season 1).

Комунікативна ситуація відбувається в екстремальних умовах, коли треба швидко рятувати пацієнта. Адресат вважає за непотрібне пояснювати істинну причину його прохання допомогти пацієнту, тому уникає прямої відповіді на питання доктора Хауса. У пропозицію непрямої відповіді адресат закладає імпліцитне прохання скорішої допомоги, адже медичні показники пацієнта не є втішними.

Перлокутивною метою імпліцитних респонсивних реплік адресата слугує виправдання своїх некомпетентних вчинків та відведення підозри від своєї персони. Ефективним засобом підтримання своєї репутації є стратегія УПВ, яку адресат використовує за рахунок **тактики виправдання** (11,5%):

(89) *House: Did you listen to her stomach? Check her vitals?*

Chase: Maybe if she'd said something about taking ibuprofen, mentioned

the rectal bleeding!

House: Yeah, why didn't she go to med school like you did?! Diarrhea!

Blood in the stool! These are routine questions –

Chase: Doctors skip all the time! It was a minor mistake; I couldn't have known this was going to happen –

House: Mistakes are as serious as the results they cause! This woman could die because you were too lazy to ask one simple question! (House M.D., The Mistake, Season 2)

На запит свого колеги щодо проведення стандартних процедур огляду хворої жінки у респонсивній репліці адресат імпліцитно надає заперечну відповідь. Він виправдовує себе за рахунок того, що жінка не згадала певні факти щодо прийому медикаментів та ректальної кровотечі (*Maybe if she'd said something about taking ibuprofen, mentioned the rectal bleeding!*) та у подальшому наводить факти з метою виправдати свої дії (*Doctors skip all the time! It was a minor mistake*).

У таблиці 3.1. наведено кількісні підрахунки відповідей адресата, які порушують стандарт «питання – пряма відповідь» у досліджених типах інституціонального дискурсу, які показали, що частотність актуалізації непрямих відповідей є більшою, ніж прямих, у політичному та юридичному типах дискурсу. Отже, відповідаючи на запитання, адресат в інституціональному дискурсі відчуває більший ступінь відповідальності за інформацію в своїй відповіді та надає перевагу респонсивним реплікам у вигляді непрямих відповідей з головною метою повного або часткового приховання інформації для збереження обличчя та позитивної самопрезентації.

Таким чином, у медичній комунікації прагматичні чинники НКС з порушенням семантичних відношень у дискурсивному діалогічному обміні «питання – непряма відповідь» залежать від статусно-рольових відносин комунікантів, а саме спілкування у межах дискретного та недискретного типів медичного дискурсу. У дискретному дискурсі стратегія УПВ є інструментом запобігання загострення ситуації через негативну для пацієнта інформацію, в якому непряма відповідь виражається стверджувальними, умовними та

заперечними реченнями з дескриптивно-оцінними лексемами, вигуками, прикметниками вищого ступеня порівняння за рахунок тактик позитивного налаштування пацієнта, обережного оголошення негативної для пацієнта інформації, схилення до своєї точки зору. У недискретному дискурсі уникання прямої відповіді виступає засобом самопрезентації у стосунках фахової взаємодії. Адресат реалізує стратегію УПВ через уживання питальних речень з неінвертованим порядком слів та еліптичними конструкціями; умовних речень, імперативних конструкцій, стверджувальних речень з модальними прислівниками, лексико-граматичними засобами заперечення, які використовуються за рахунок тактик вираження сумніву у професійних здібностях опонента, персуазивного впливу, імперативного наказу, виправдання.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

1. Дослідження дискурсивного діалогічного обміну «питання – непряма відповідь» в інституціональному дискурсі проводилось у межах політичного, ділового, юридичного та медичного типів дискурсу, адже питально-респонсивний обмін є центральною діяльністю цих типів дискурсу, а уникання прямої відповіді адресатом пов'язано з метою створення позитивної оціночної перспективи для висвітлення власної діяльності.

2. У політичному дискурсі основною комунікативною інтенцією адресата при униканні прямої відповіді на питання є збереження власного позитивного іміджу. Адресат реалізує стратегію УПВ через уживання стверджувальних речень з конструкціями суб'єктивної думки, дескриптивно-оцінними лексемами, модальними дієсловами можливості і припущення, модальними прислівниками; умовних речень та імперативних конструкцій, використовуючи тактики маніпулювання семантичним фокусом питання, збереження позитивного обличчя, відволікання уваги від теми обговорення і коректної оцінки діяльності політичних діячів на верифікативні питання, і тактики зміни контексту питання, обмеження доступу до інформації та вербальної відмови від надання прямої відповіді на провокаційне запитання на інформаційно-пошукові питання.

3. Стратегія УПВ у діловому дискурсі слугує інструментом збереження виробничої таємниці. Адресат порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» через уживання стверджувальних речень з лексичними одиницями оцінної семантики, вигуками; простих, непоширених, складнопідрядних речень; заперечних конструкцій за рахунок тактик маніпулювання, нерозголошення правди, завуалювання правди, перемикання уваги, демонстрації домінантної позиції, позитивного налаштування, пояснення своїх дій.

4. У межах юридичного дискурсу стратегія УПВ є засобом самозахисту адресата від можливих негативних наслідків надання прямої відповіді. Адресат виражає непряму відповідь через уживання стверджувальних речень з конструкціями суб'єктивної думки; заперечних конструкцій; питальних

конструкцій у вигляді питань-перепитувань, зустрічних та риторичних питань; окличних речень; кінесичних та просодичних НКК за рахунок тактик аргументативного обґрунтування своєї позиції, констатації відомих фактів, розширеної відповіді та зустрічного питання.

5. Реалізація адресатом стратегії УПВ у медичному дискурсі залежить від його статусно-рольової позиції у процесі спілкування. Структурно-семантичні та лінгвопрагматичні особливості уникання прямої відповіді різняться у дискретному та недискретному дискурсі. У дискретному дискурсі стратегія УПВ є інструментом захисту пацієнта від негативної для нього інформації, в якому непряма відповідь виражається стверджувальними, умовними та заперечними реченнями з дескриптивно-оцінними лексемами, вигуками, прикметниками вищого ступеня порівняння за рахунок тактик позитивного налаштування пацієнта, обережного оголошення негативної для пацієнта інформації, схилення до своєї точки зору. У недискретному дискурсі уникання прямої відповіді виступає засобом самопрезентації у стосунках фахової взаємодії. Адресат реалізує стратегію УПВ через уживання питальних речень з неінвертованим порядком слів та еліптичними конструкціями; умовних речень; імперативних конструкцій; стверджувальних речень з модальними прислівниками, лексико-граматичними засобами заперечення, які використовуються за рахунок тактик сумніву у професійних здібностях опонента, персуазивного впливу, імперативного наказу, виправдання.

6. В інституціональному дискурсі для реалізації стратегії УПВ адресат використовує невербальні компоненти комунікації, які взаємодіють з вербальними складовими за принципами координації та контрадикції. Випадків поєднання ВКК та НКК за принципом субординації чи ідентифікації у межах інституціонального дискурсу виявлено не було.

7. Частотність випадків актуалізації непрямих відповідей у досліджених типах інституціонального дискурсу є більшою, ніж прямих, у політичному та юридичному типах дискурсу. Такий показник дозволяє зробити припущення, що

при відповіді на запитання адресат відчуває більший ступінь відповідальності за інформацію в своїй відповіді та надає перевагу респонсивним реплікам у вигляді непрямих відповідей з головною метою повного або часткового приховання інформації для збереження обличчя та позитивної самопрезентації.

8. Реалізація стратегії УПВ у межах інституціонального дискурсу сприяє підтриманню розмови у кооперативному руслі, адже конфронтативно спрямоване спілкування позбавляє інституціональний дискурс ознак статусно-орієнтованого.

Основні положення розділу 3 відображені в таких публікаціях автора [35; 37; 251; 252; 253; 255; 256; 258].

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

У межах комунікативно-дискурсивного підходу до дослідження соціальної взаємодії між людьми актуальності набуває визначення ролі адресата, який не тільки реагує на репліку-стимул згідно стереотипним вимогам, коли стандартною реакцією на питання є пряма відповідь. Питання є соціально та ситуативно зумовленим мовленнєвим актом, іллокутивною ціллю якого є скасування когнітивного дефіциту адресанта. Але адресат може змінити вектор перебігу діалогу згідно зі своїми інтересами, уникаючи надання прямої відповіді. Комунікативну ситуацію, що являє собою питально-респонсивний діалогічний обмін з кореляцією «питання – непряма відповідь» у тому чи іншому типі дискурсу, кваліфікуємо як нестандартну комунікативну ситуацію, і розуміємо як середовище, у якому актуалізується стратегія уникання прямої відповіді, яка реалізується за рахунок набору певних тактик і шляхом взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації. У свою чергу реакцію адресата у вигляді непрямої відповіді на питання адресанта трактуємо як нестандартну.

Непрямі відповіді адресата у питально-респонсивному діалогічному обміні реалізуються за рахунок стратегії УПВ через використання певного набору тактик, структурно-семантичні та лінгвопрагматичні засоби представлення яких характеризуються певними особливостями у різних типах дискурсу. Для реалізації стратегії УПВ адресат також залучає невербальні компоненти комунікації, які взаємодіють з вербальними компонентами комунікації за координативним та ідентифікаційним принципами у побутовому дискурсі, а в інституціональному дискурсі така взаємодія відбувається за принципами координації та контрадикції.

Розроблена методика вивчення непрямих відповідей адресата на запит адресанта дозволила виявити тактики, за рахунок яких адресат реалізує стратегію УПВ у різних типах англomовного діалогічного дискурсу.

У побутовому дискурсі, основними підтипами якого є матримоніальний та парентальний дискурси, загальним критерієм угруповання тактик реалізації

стратегії УПВ є орієнтація адресата на кооперативне або конфліктне спрямування комунікації. У кооперативно спрямованому матримоніальному дискурсі адресат уникає надання прямої відповіді для забезпечення гармонійного перебігу спілкування за рахунок тактик емоційної підтримки, заспокоєння, уточнення пропозиції, непрямой заборони, м'якого умовляння і прийняття провини на себе, використовуючи зустрічні питальні конструкції, імперативні, заперечні, стверджувальні конструкції з модальними дієсловами зі значенням можливості та лексичними одиницями позитивно-оцінної семантики, залучуючи кінесичні компоненти для підтвердження своїх намірів.

У конфліктному матримоніальному дискурсі розмежування тактик, які використовуються для уникання прямої відповіді, залежить від гендерної приналежності адресата, що дає змогу виділити маскулінні та фемінінні тактики у процесі порушення кореляції «питання – пряма відповідь». Вибірка прикладів показала, що нестандартна реакція жінок у ситуаціях конфліктної спрямованості веде до загострення конфлікту та підвищення емоційної напруги між подружжям. У свою чергу, чоловіки реалізують стратегію УПВ з метою пом'якшення або навіть завершення конфліктного перебігу діалогічної інтеракції. У конфліктно спрямованому матримоніальному дискурсі чоловіки реалізують стратегію УПВ через маскулінні тактики переривання розмови на конфліктну тематику, захисту, несхвалення амбіцій дружини, маскуванню дійсного стану речей та приховування почуттів, заспокоєння, гіпербалізованої самокритики і аргументації, самоусунення, використовуючи емоційно-забарвлені стверджувальні, заперечні та імперативні конструкції, які інтенсифікуються кінесичними та просодичними невербальними компонентами, акумулюючи питальні конструкції різного типу. Жінки реалізують стратегію УПВ через фемінінні тактики дорікання, нападу та недомовленості за рахунок питальних конструкцій з лексичними одиницями негативно-оцінної семантики, стверджувальних речень з модальними дієсловами обліigatorності та необхідності, заперечними частками, неозначеними

займенниками, кінесичні та просодичні компоненти слугують інтенсифікації та адекватній ідентифікації намірів адресата.

У ході питально-респонсивного обміну у парентальному дискурсі батьки порушують кореляцію «питання – пряма відповідь» для реалізації персуазивного та морально-дидактичного впливу на дітей. У кооперативно спрямованому парентальному дискурсі стратегія УПВ реалізується тактиками переконання, навчання дитини моральним цінностям, заперечення пропозиції квеситивного мовленнєвого акту через уживання імперативних та стверджувальних конструкцій із заперечними прислівниками, модальними дієсловами, позитивно-оцінними лексемами, уведення кінесичних та просодичних компонентів комунікації, які забезпечують аудіо-візуальну демонстрацію позитивності налаштування у спілкуванні. Випадків ухилення дитини від прямої відповіді у кооперативному спілкуванні з батьками виявлено не було.

Тактики реалізації стратегії УПВ у конфліктному парентальному дискурсі поділяються на ті, що здебільшого властиві батькам-адресатам та дітям-адресатам. Уникаючи прямої відповіді, батьки-адресати виступають ініціаторами виховного процесу і реалізують персуазивний та морально-дидактичний вплив на дітей, а нестандартна реакція дітей-адресатів на питання батьків є проявом своєї незалежності та невдоволенням існуючого стану речей. У конфліктно спрямованому парентальному дискурсі батьки уникають прямої відповіді на питання через стверджувальні конструкції з дієсловами на позначення акцентування власної думки, зустрічні, розділові та спеціальні питання за рахунок тактик наведення адресанта на правильну думку, апелювання до почуття морального обов'язку і відстороненості. Діти-адресати реалізують стратегію УПВ за рахунок тактики дистанціювання, виправдання і критичного оцінювання поведінки батьків у комбінаториці із тактикою самокритики через уживання простих непоширених речень на синтаксичному рівні, лексико-граматичних засобів заперечення, стверджувальних конструкцій, що інтенсифікуються

вигуками та звертаннями, а також питальних конструкцій з просодичними невербальними компонентами.

Реалізація адресатом стратегії УПВ у маргінальній зоні побутового дискурсу зумовлена метою адресата зменшити або збільшити комунікативну дистанцію з адресантом. Адресат надає перевагу кореляції «питання – непряма відповідь» за рахунок тактик імпліцитного заперечення, виправдання своєї поведінки, встановлення хибності думки адресанта, м'якої відмови від розголошення особистої інформації, які актуалізуються у мовленні за рахунок стверджувальних та заперечних речень, питальних конструкцій у формі зустрічних питань та питань-перепитів, які супроводжуються кінесичними та просодичними невербальними компонентами комунікації.

Порушення адресатом питально-респонсивного обміну «питання – пряма відповідь» у периферійній зоні дискурсивного оточення у побутовому дискурсі зумовлене його інтенцією підтримувати ввічливе кооперативне спрямування комунікативного процесу, зважаючи на низький ступінь знайомства з адресантом та репрезентації себе з найкращої сторони. Адресат уникає прямої відповіді через уживання тактик імпліцитного ствердження або заперечення, ввічливої відмови від надання відповіді, повтору питання, маніфестації позитивного світосприйняття, розширеного пояснення, уточнення питання, імпліцитного погодження з негативною пропозицією за рахунок стверджувальних та питальних конструкцій, інтенсифікованих вигуками, лексико-граматичними засобами оцінки та модальності, кінесичними та просодичними невербальними компонентами комунікації.

У межах інституціонального дискурсу використання стратегії УПВ сприяє дипломатичному розвитку сценарію мовленнєвої взаємодії, у якій за рахунок відповідних тактик стратегії УПВ реалізуються принципи кооперативності та увічливості під час розв'язування професійних завдань.

Уникання прямої відповіді у політичному дискурсі сприяє збереженню позитивного іміджу адресата. Адресат реалізує стратегію УПВ через тактики

маніпулювання семантичним фокусом питання, збереження позитивного обличчя, відволікання від теми обговорення і коректної оцінки діяльності політичних діячів, відповідаючи на верифікативні питання, і тактики зміни контексту питання, обмеження доступу до інформації та вербальної відмови від надання прямої відповіді на провокаційне запитання, відповідаючи на інформаційно-пошукові питання за рахунок уживання стверджувальних речень з конструкціями суб'єктивної думки, дескриптивно-оцінними лексемами, модальними дієсловами можливості і припущення, модальними прислівниками, умовних речень та імперативних конструкцій.

Стратегія УПВ у діловому дискурсі слугує інструментом мовленнєвого впливу адресата на адресанта. Адресат порушує кореляцію «питання – пряма відповідь» через уживання тактик маніпулювання, нерозголошення правди, завуалювання правди, перемикання уваги, демонстрації домінантної позиції, позитивного налаштування, пояснення своїх дій, використовуючи стверджувальні речення з лексичними одиницями оцінної семантики, вигуками; низки простих, непоширених речень або складнопідрядного речення, в яких активізуються просодичні та кінесичні невербальні компоненти.

У юридичному дискурсі стратегія УПВ є засобом самозахисту адресата від можливих негативних наслідків надання прямої відповіді. Адресат уникає прямої відповіді через уживання тактик аргументативного обґрунтування своєї позиції, констатації відомих фактів, надання поширеної відповіді та зустрічного питання, використовуючи стверджувальні речення з конструкціями суб'єктивної думки, заперечні конструкції, питальні конструкції у вигляді питань-перепитувань, зустрічних та риторичних питань; окличні речення, посилюючи їх кінесичними та просодичними невербальними компонентами.

У медичному дискретному дискурсі непряма відповідь є засобом захисту адресата від негативної інформації, в якому стратегія УПВ реалізується тактиками позитивного налаштування пацієнта, обережного оголошення негативної для пацієнта інформації, схилення до своєї точки зору через уживання

стверджувальних, умовних та заперечних речень з дескриптивно-оцінними лексемами, вигуками, прикметниками вищого ступеня порівняння. У медичному недискретному дискурсі уникання прямої відповіді виступає інструментом самопрезентації у стосунках фахової взаємодії. Адресат реалізує стратегію УПВ через уживання питальних речень з неінвертованим порядком слів та еліптичними конструкціями, умовних речень, імперативних конструкцій, стверджувальних речень з модальними прислівниками, лексико-граматичними засобами заперечення, які використовуються за рахунок тактик вираження сумніву у професійних здібностях опонента, персуазивного впливу, імперативного наказу, виправдання.

Результати кількісного аналізу співвідношення прямих та непрямих відповідей у побутовому та інституціональному типах дискурсу показали, що частотність непрямих відповідей є більшою в інституціональному дискурсі. Причиною цього є більший ступінь відповідальності адресата за інформацію, що веде до повного або часткового приховання інформації.

Таким чином, різноманіття та чисельність засобів реалізації стратегії УПВ підтверджують активну комунікативну позицію адресата і його спроможність змінювати вектор спілкування.

Здійснений аналіз непрямих відповідей адресата в англомовному дискурсі відкриває нові перспективи подальших досліджень, які можуть бути пов'язані із аналізом нестандартних комунікативних ситуацій з порушенням інших стереотипних кореляцій репліки-стимулу та репліки-реакції, вивченням дискурсивної поведінки адресанта після реалізації адресатом стратегії уникання прямої відповіді у різних типах дискурсу, розглядом непрямих відповідей адресата у міжкультурній комунікації.

СПИСОК НАУКОВОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Абрамова Т.В. Диалогическое единство «просьба – реакция» (на материале русского и английского языков) : дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.19 «Теория языка» / Т.В. Абрамова – Воронеж, 2003. – 257 с.
2. Аведова Р.П. Вопрос-переспрос как реактивная реплика в англоязычном диалогическом единстве : функционально-семантический и прагматический аспекты : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Рената Петровна Аведова. – Ростов-на-Дону, 2008. – 23 с.
3. Аллен Дж. Ф. Выявление коммуникативного намерения, содержащегося в высказывании / Дж. Ф. Аллен, Р. Перро // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс. – 1986. – Вып. 17. – С. 322–362.
4. Андрусь Л.А. Лінгвопрагматичні характеристики питальних речень у сучасній французькій мові : дис... канд. філол. наук : 10.02.05 / Л.А. Андрусь. – 2007. – 208 с.
5. Анохіна Т.О. Семантизація категорії мовчання в англomовному художньому дискурсі : [монографія]. – Вінниця : Нова Книга, 2008. – 160 с.
6. Апресян Ю.Д. Перформативы в грамматике и словаре / Ю.Д. Апресян // Известия АН СССР. – М., 1986. – Т. 45. – № 3. – С. 208–223.
7. Арутюнова Н.Д. Дискурс / Н.Д. Арутюнова // Лингвистический энциклопедический словарь / Гл. ред. В.Н. Ярцева – М. – Сов. Энциклопедия, 1990. – С. 136–137.
8. Арутюнова Н.Д. Фактор адресата / Н.Д. Арутюнова // Известия Академии наук СССР. – Сер. Литература и язык. – 1981. – № 4. – Т. 40. – С. 356–367.
9. Арутюнова Н.Д. Феномен второй реплики, или о пользе спора / Н.Д. Арутюнова // Логический анализ языка : Противоречивость и аномальность текста. – М. : Наука, 1990. – С. 175–189.
10. Арутюнова Н.Д. Язык и мир человека / Н.Д. Арутюнова. – 2-е изд., испр. – М. : «Языки русской культуры», 1999. – I-XV. – 896 с.

11. Астафурова Т.Н. Стратегии коммуникативного поведения в профессионально-значимых ситуациях межкультурного общения (лингвистический и дидактический аспекты) : дис. ... доктора пед. наук : 13.00.02 / Астафурова Татьяна Николаевна. – М., 1997. – 324 с.
12. Бабич Е.Н. Типы вербальных реакций на речевые акты с нарушением условия искренности / Е.Н. Бабич // Вісник ХНУ імені В.Н. Каразіна. – 2013. – № 1051. – С. 83–85.
13. Байдикова Е.Л. Вопросительные предложения в русской разговорной речи : коммуникативно-прагматический аспект : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Е.Л. Байдикова. – Москва, 2013. – 23 с.
14. Бакумова Е.В. Ролевая структура политического дискурса : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Бакумова Елена Владимировна. – Волгоград, 2002. – 200 с.
15. Баранов А.Н. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога / А.Н. Баранов, Г.Е. Крейдлин // Вопросы языкознания. – № 2. – 1992. – С. 84–99.
16. Бахтин М.М. Литературно-критические статьи / М.М. Бахтин [сост. С.Г. Бочаров, В.В. Кожинов]. – М. : Худож. лит., 1986. – 543 с.
17. Бахтин М.М. Функция плута, шута, дурака в романе (Формы времени и хронотопа в романе) / М.М. Бахтин // Вопросы литературы и эстетики. Исследования различных лет. – М. : Худож. лит., 1975. – С. 308–391.
18. Бахтин М.М. Проблема речевых жанров / М.М. Бахтин // Эстетика словесного творчества. – М., 1979. – С. 237–280.
19. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики : підручник / Ф.С. Бацевич. – К. : Видавничий центр «Академія», 2004. – 344 с.
20. Бацевич Ф.С. Основи комунікативної лінгвістики / Ф.С. Бацевич. – [2-ге вид. доп.]. – К. : Видавничий центр „Академія”, 2009. – 376 с.
21. Безугла Л.Р. Вербалізація імпліцитних смислів у німецькомовному діалогічному дискурсі : [монографія] / Л.Р. Безугла. – Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2007. – 332 с.

22. Безугла Л.Р. Діалог, діалогічний текст та діалогічний дискурс / Л.Р. Безугла // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2009. – № 867. – С. 7–14.
23. Безугла Л.Р. До питання розмежування прагматики, стилістики та прагматилістики / Л.Р. Безугла // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2014. – № 1102. Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – Вип. 77. – С. 6–11.
24. Безугла Л.Р. Історична динаміка мовленнєвого акту квеситиву в німецькій та англійській мовах : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / Л.Р. Безугла. – Х., 1998. – 18 с.
25. Безугла Л.Р. Когнітивно-прагматичні характеристики імпліцитних смислів у німецькомовному дискурсі : автореф. дис ... д-ра філол. наук / Л.Р. Безугла. – Київ, 2009. – 36 с.
26. Безугла Л.Р. Лінгвістична прагматика та дискурсивний аналіз / Л.Р. Безугла // *Studia Philologica* (Філологічні студії) : зб. наук. праць / ред. колегія : І.Р. Буніятова, Л.І. Белехова, О.Є. Бондарева [та ін.]. — К. : Київ, ун-т імені Б. Грінченка, 2012. – Вип. I. – С. 95–100.
27. Безуглая Л.Р. Терминосистема имплицитности в лингвистике / Л.Р. Безуглая // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія : Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2016. – Вип. 83. – С. 6–16.
28. Бейлинсон Л.С. Медицинский дискурс // Языковая личность : институциональный и персональный дискурс. Волгоград, 2000. – С. 105–118.
29. Белнап Н. Логика вопросов и ответов / Н. Белнап, Т. Стил. – Москва : «Прогресс», 1981. – 290 с.
30. Беликов В.И. Социолингвистика / В.И. Беликов, Л.П. Крысин. – Учебник для вузов. – М. : Рос. гос. гуманит. ун-т, 2001. – 439 с.
31. Белова А.Д. Лингвистические аспекты аргументации: монография / Алла Дмитриевна Белова. – К. : Логос, 2003. – 304 с.

32. Белова Н.С. Типы ответных реплик в составе диалогического единства с отрицательным вопросом (на материале французского и итальянского языков) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Н.С. Белова. – Москва, 2010. – 179 с.
33. Белоус Н.А. Прагматическая реализация коммуникативных стратегий в конфликтном дискурсе [Электронный ресурс] // Н.А. Белоус // Мир лингвистики и коммуникации: электрон. науч. журн. – 2006. – № 4. Режим доступа к журналу : http://tverlingua.by.ru/archive/005/5_3_1.htm
34. Белова А.Д. Комунікативні стратегії і тактики : проблеми систематики / А.Д. Белова // Мовні і концептуальні картини світу. – 2004. – № 10. – С. 11–16.
35. Белова С.Є. Актуалізація непрямой відповіді адресата у діловому дискурсі / С.Є. Белова // Мова та культура : сучасні аспекти співвідношення : матеріали міжнародної науково-практичної конференції, 25-26 листопада 2016 р. – Одеса : МГУ, 2016. – С. 48–50.
36. Белова С.Є. Нестандартна реакція адресата у кооперативно спрямованому побутовому діалогічному дискурсі / С.Є. Белова // Проблеми семантики, прагматики та когнітивної лінгвістики : зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка / відп. ред. Н.М. Корбозерова. – К. : Логос, 2016. – Вип. 30. – С.19–35.
37. Белова С.Є. Реалізація стратегії уникання прямої відповіді у нестандартних комунікативних ситуаціях інституціонального дискурсу / С.Є. Белова // VII Міжнародний науковий форум. Сучасна іноземна філологія : дослідницький потенціал : тези доп. – Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2016. – С. 26–28.
38. Бобошко Т.М. Оцінні респонсивні висловлення в сучасній англійській мові : комунікативно-прагматичні та функціональні характеристики (на матеріалі американських і британських художніх творів початку ХХІ століття) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Бобошко Тетяна Михайлівна ; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2015. – 19 с.

39. Богданов В.В. Классификация речевых актов / В.В. Богданов // Личностные аспекты языкового общения : межвуз. сб. научн. тр. – Калинин: Калининск. гос. ун-т. – 1989. – С. 25–37.
40. Богданов В.В. Коммуникативная компетенция и коммуникативное лидерство / В.В. Богданов // Язык, дискурс и личность : межвуз. сб. науч. тр. – Тверь : ТГУ, 1990. – С. 26–31.
41. Богданов В.В. Речевое общение : прагматические и семантические аспекты / В. В. Богданов. – Л. : Изд-во Ленингр. гос. ун-та, 1990. – 88 с.
42. Богданов В.В. Функции вербальных и невербальных компонентов в речевом общении / В.В. Богданов // Языковое общение: единицы и регулятивы : межвуз. сб. научн. тр. – Калинин : Калининск. гос. ун-т. – 1987. – С. 18–25.
43. Бондаренко Е.В. Дискурс как объект когнитивной лингвистики / Е.В. Бондаренко // Записки з романо-германської філології. – 2013. – Вип.1. – С.25–32.
44. Борисенко Н.Д. Гендерний аспект репрезентації персонажного мовлення в англійських драматичних творах кінця ХХ століття : дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / Н. Д. Борисенко ; Житомир. держ. пед. ун-т імені Івана Франка. – Житомир, 2003. – 231 с.
45. Борисова И.Н. Дискурсивные стратегии в разговорном диалоге / И.Н. Борисова // Русская разговорная речь как явление городской культуры. – 1996. – С. 21–48.
46. Бровкіна О.В. Стратегії англомовного родинного дискурсу в ситуаціях відвертого спілкування, утішання, непорозуміння : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 / О.В. Бровкіна. – Харків, 2015. – 20 с.
47. Бублик И.Ф. Вербальная дискриминация оппонента в политическом дискурсе Австрии / И.Ф. Бублик // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2012. – № 1003. – С. 6–10.
48. Бузаров В.В. Круговорот диалогической речи, или взаимодействие грамматики говорящего и грамматики слушающего [Текст] / В.В. Бузаров ; Ставропольский гос. ун-т. – Ставрополь : Издательство СГУ, 2001. – 168 с.

49. Букин А.С. Некооперативный диалог (на материале англоязычной художественной литературы) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / А.С. Букин. – Москва, 2016. – 19 с.
50. Буренко Т.М. Когнітивно-прагматичні характеристики мовленнєвого акту вибачення в англomовному дискурсі XVI – XXI століть : автореф. дис... канд. филол. наук : 10.02.04 / Т.М. Буренко; Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна. – Х., 2008. – 20 с.
51. Буркитбаева Г.Г. Деловой дискурс и уровни его исследования. – Наукові записки. – Випуск 89 (5). – Серія : Філологічні науки (мовознавство) : У 5 ч. – Кіровоград : РВВ КДПУ імені В. Винниченка, 2010. – 385 с. – С. 140–146.
52. Бутова І.С. Прагматико-функціональні особливості політичного дискурсу США та України XXI ст. : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.17 / І.С. Бутова / Львівський національний університет імені Івана Франка. – Л., 2011. – 20 с.
53. Вежбицка А. Речевые акты / А. Вежбицка // Новое в зарубежной лингвистике. Прагматика. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 251–275.
54. Венгринюк М.І. Адресат у художньому тексті (на матеріалі української прози XX століття : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника / М.І. Венгринюк. – Івано-Франківськ, 2006. – 22 с.
55. Винокур Т.Г. Диалог / Т.Г. Винокур // Русский язык; Энциклопедия; гл. ред. Ю.Н. Караулов. – М. : Большая Рос. энциклоп. : Дрофа, 1998. – С. 119–120.
56. Висоцька Г.В. Функціонально-адаптивна система питання – відповідь у англomовному розмовному дискурсі : автореф. дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / Ганна Віталіївна Висоцька. – Харків, 2004. – 20 с.
57. Віротченко С.А. Вживання проксемічної складової в ситуації вираження зацікавленості / С.А. Віротченко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Сер. : Романо-германська філологія.

- Методика викладання іноземних мов. – 2014. – № 1103. – Вип. 78. – С. 76–80.
58. Волкова О.С. Прагмалінгвістическіе особенності межличностного общения в коммуникативной ситуации «бытовой конфликт» (на матеріалі англійського языка) : автореф. дис. ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Ольга Сергеевна Волкова. – Волгоград, 2009. – 22 с.
 59. Вохрышева Е.В. Специфика и структура диалогических единств с идентифицирующим вопросом : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 „Германские языки” / Е.В. Вохрышева – Л., 1990. – 16 с.
 60. Выготский Л.С. Мышление и речь / Л.С. Выготский // Собрание сочинений в 6 томах. – Т. 2. – М. : Педагогика, 1982. – 504 с.
 61. Габідулліна А.Р. Навчально-педагогічний дискурс : категоріальна структура та жанрова своєрідність (на прикладі шкільного предмета «Російська мова») : автореф. дис. ... докт. філол. наук : 10.02.02 / А.Р. Габідулліна. – К., 2010. – 40 с.
 62. Гавриш М.М. Невербальна поведінка в ситуаціях соціального і ситуативного домінування / М.М. Гавриш // Мова і суспільство : зб. наук. праць. – Випуск 1. – Л. : Видавництво Львівського університету імені Івана Франка. – 2010. – С. 208–215.
 63. Галапчук О.М. Вікова диференціація стратегій і тактик дискурсу в сучасній англійській мові : автореф. дис... канд. філол. наук : 10.02.04 / О.М. Галапчук. – Харків, 2000. – 18 с.
 64. Гедз С.Ф. Комунікативно-прагматичні особливості висловлювань з інтерогативним значенням у сучасній англійській мові : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / С.Ф. Гедз. – К., 1998. – 15 с.
 65. Герасименко О.В. Дискурсивні стратегії і тактики подолання комунікативних порушень (на матеріалі французьких літературних текстів постмодерну) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.05 – романські мови / О.В. Герасименко. – Київ, 2008. – 209 с.

66. Герасимова О.И. Прагматическая детерминированность ответных реплик / О.И. Герасимова // Прагматические и семантические аспекты синтаксиса. – Калинин : Изд-во Калининского гос. ун-та, 1985. – С. 44–48.
67. Гладуш Н.Ф. Повествовательные предложения как квеситивы / Н.Ф. Гладуш // Высказывание и дискурс в прагмалингвистическом аспекте. – Киев: ГКПИИЯ, 1989. – С. 27–30.
68. Гнездилова Л.Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа : [монография] / Л.Б. Гнездилова. – Новосибирск, 2012. – 110 с.
69. Головаш Л.Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа : на материале английского языка : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.19 „Теория языка” / Л.Б. Головаш. – Кемерово, 2008. – 24 с.
70. Головина Е.В. Деятельностный подход в лингвистике // Современная филология : материалы Междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2011 г.). — Уфа : Лето, 2011. – С. 148–151.
71. Голубева-Монаткина Н.И. Классификационное исследование в лингвистике. Вопросы и ответы диалогической речи : [уч. пособие] / Н.И. Голубева-Монаткина. – М., 1999. – 92 с.
72. Гордон Д. Постулаты речевого общения / Д. Гордон, Дж. Лакофф // Новое в зарубежной лингвистике. Прагматика. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 276–302.
73. Горелов И.Н. Невербальные компоненты коммуникации / И.Н. Горелов. – М. : URSS, 2007. – 112 с.
74. Горелов И.Н. Основы психолингвистики : Учебное пособие / И.Н. Горелов, К.Ф. Седов. – М. : Лабиринт, 2005. – 320 с.
75. Городецкий Б.Ю. К типологии коммуникативных неудач / Б.Ю. Городецкий, И.М. Кобозева, И.Г. Сабурова // Диалоговое взаимодействие и представление знаний. – Новосибирск : АН СССР Сибирское отделение ВЦ, 1985. – С. 64–78.

76. Грайс Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 16. – М. : Прогресс, 1985. – С. 217–237.
77. Грибок О.М. Об'єктивація лінгвокультурних стереотипів у німецькомовному побутовому дискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : спец. 10.02.04 «Германські мови» / О.М. Грибок. – Харків, 2014. – 21 с.
78. Григорьева В.С. Дискурс как элемент коммуникативного процесса: прагмалингвистический и когнитивный аспекты: [монография] / В.С. Григорьева. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 288 с.
79. Гридасова О.І. Особливості актуалізації стереотипних ролей в англomовному сімейному конфліктному дискурсі : автореф. дис ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Олена Ігорівна Гридасова. – Харків, 2010. – 20 с.
80. Гридасова О.І. Специфіка рольових конфігурацій деструктивного сімейного спілкування / О.І. Гридасова // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія : Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2016. – Вип. 84. – С. 45–51.
81. Гришина Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – СПб. : Питер, 2005. – 464 с.
82. Гуз О.П. Стратегія дискредитації і засоби її реалізації у політичному медіа дискурсі (на матеріалі передвиборчих виступів кандидатів у президенти Ніколя Саркозі і Франсуа Олланда) / О.П. Гуз // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Філологічна» : збірник наукових праць / укладачі : І.В. Ковальчук, Л.М. Коцюк, С.В. Новоселецька. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2015. – Вип. 53. – С. 79–81.
83. Гумбольдт фон. В. Избранные труды по языкознанию / В. фон Гумбольдт. – М. : Прогресс, 1984. – 399 с.
84. Дворянцева В.В. Лингвопрагматические особенности бытового диалогического дискурса (на материале русского и английского языков) : автореф. дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / В.В. Дворянцева. – Майкоп, 2013. – 21 с.

85. Декало О.О. Комунікативно-прагматична організація сучасного німецькомовного ділового дискурсу : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / О.О. Декало; Київ. нац. лінгв. унів. – Київ, 2015. – 295 с.
86. Дементьев В.В. Непрямая коммуникация и её жанр / В.В. Дементьев. – Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2000. – 248 с.
87. Демьянков В.З. Конвенции, правила и стратегии общения (интерпретирующий подход к аргументации) // Изв. АН СССР. Сер. Лит-ры и языка. – Т. 41. – № 4. – 1982. – С.327–337.
88. Демьянков В.З. Функционализм в зарубежной лингвистике конца 20 века / В.З. Демьянков // Дискурс, речь, речевая деятельность: Функциональные и структурные аспекты. – 2000. – С. 26–136.
89. Дорда С.В. Юридичний дискурс як особлива модель інституціонального дискурсу / С.В. Дорда // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2 (5). – С. 8–11.
90. Дорда С.В. Про деякі теоретичні засади дослідження політичного дискурсу / С.В. Дорда // Наукові записки [Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка]. – 2015. – Вип. 138. – С. 57–60.
91. Дубцова О.В. Лінгвокогнітивна природа комунікативних невдач (на матеріалі американського кинодискурсу) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / О.В. Дубцова. – Харків, 2014. – 20 с.
92. Дьомкіна О.В. Прагмалінгвістичні особливості мовлення суддів Верховного Суду США : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / О.В. Дьомкіна. – К., 2010. – 20 с.
93. Дяків Х.Ю. Чи завжди комунікативні невдачі невдалі? / Х.Ю. Дяків // Наукові записки [Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка]. – 2015. – Вип. 138. – С. 60–63.
94. Ершова С.Е. Лексико-грамматические средства актуализации отношений тождества между репликами диалогических единств : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Светлана Евгеньевна Ершова. – Иваново, 2001. – 162 с.

95. Ємельянова О.В. Мовленнєве вираження статусу адресата в англомовному художньому дискурсі закоханих : автореф. дис... канд. філол. наук : 10.02.04 / Олена Володимирівна Ємельянова. – Харків, 2006. – 20 с.
96. Ємельянова О.В. До питання про диференціацію понять «слухач» та «адресат» / О.В. Ємельянова // Вісник СумДУ. Серія «Філологічні науки». – 2006. – Т. I. – № 11(95). – С. 18–22.
97. Зверєва О.Г. Комунікативні стратегії сіблінгів в англомовному сімейному дискурсі : автореф. дис ... канд. філол. наук: 10.02.04 / Ольга Геннадіївна Зверєва . – Харків, 2014 . – 20 с.
98. Земская Е.А. К построению типологии коммуникативных неудач // Русский язык в его функционировании. Коммуникативно-прагматический аспект / Е.А. Земская. – М. : Наука, 1993. – С. 30–59.
99. Зернецкий П.В. Речевое общение на английском языке (коммуникативно-функциональный анализ дискурса). – К. : Лыбидь, 1992. – 140 с.
100. Зимич Є.В. Структурно-семантичні і прагматичні особливості маритального діалогічного дискурсу : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Євгенія Володимирівна Зимич. – Харків, 2011. – 20 с.
101. Иванова В.И. Коммуникативная семантика предложения-высказывания / В.И. Иванова // Язык и дискурс. Когнитивные и коммуникативные аспекты : сб. науч. тр. – Тверь : Изд-во Твер. гос. ун-та. – 1997. – С. 16–22.
102. Ирисханова О.К. Игры фокуса в языке. Семантика, синтаксис и прагматика дефокусирования / О.К. Ирисханова. – М. : Языки славянской культуры, 2014. – 320 с.
103. Иссерс О.С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи. Изд. 5-е. / О.С. Иссерс. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 288 с.
104. Ільченко М.Л. Мовна об'єктивація стратегії раціональної аргументації в американському політичному дискурсі / М.Л. Ільченко // Каразінські читання : Людина. Мова. Комунікація : XIII наукова конференція з міжнародною участю : тези доп. – Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2014. – С. 137–139.

105. Ільченко О.М. Етикетизація англо-американського наукового дискурсу : автореф. дис. ... докт. філол. наук : спец. 10.02.04 / Ольга Михайлівна Ільченко. – К., 2002. – 37 с.
106. Калиновська І.М. Аббревіація як прояв мовної економії / І.М. Калиновська, М.М. Процик // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. : Філологічна. – 2012. – Вип. 26. – С. 124–125.
107. Калита А.А. Речевая манипуляция : определение, функция, механизм, реализации / А.А. Калита, Л.И. Тараненко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2012. – № 1022. – С. 10–19.
108. Карамишева Н.В. Логіка (теоретична і прикладна) : навч. посіб. / Н.В. Карамишева. – К. : Знання, 2011. – 455 с.
109. Карасик В.И. О типах дискурса / В.И. Карасик // Языковая личность : институциональный и персональный дискурс. – Волгоград, 2000. – С. 5–20.
110. Карасик В.И. Язык социального статуса / В.И. Карасик. – М. : Институт языкознания РАН, 1992. – 330 с.
111. Карасик В.И. Языковой круг : личность, концепты, дискурс / В.И. Карасик. – Волгоград : Перемена, 2002. – 477 с.
112. Карпчук Н.П. Адресованість в офіційному та неофіційному англомовному дискурсі (комунікативно-прагматичний аналіз) / Н.П. Карпчук. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2006. – 159 с.
113. Карягина Н.Ф. Перлокутивная семантика ответных реплик : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.05 / Карягина. – М., 2002. – 219 с.
114. Кашкин В.Б. Введение в теорию коммуникации / В.Б. Кашкин. – Воронеж : Изд-во ВГТУ, 2000. – 175 с.
115. Кириченко Т.С. Перебивання в мовленнєвій взаємодії (на матеріалі сучасного англомовного діалогічного дискурсу) : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Т.С. Кириченко. – К., 2016. – 249 с.

116. Кифер Ф. О роли прагматики в лингвистическом описании / Ф. Кифер // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 16. – М., 1985. – С. 333–348.
117. Клименко І.В. Теоретичні засади лінгвістичного аналізу політичного дискурсу / І.В. Клименко // Проблеми лінгвістики тексту, дискурсології, дискурс-аналізу : зб. наук. статей ДНУ. – 2009. – Вип. 19. – С.183–187.
118. Коваленко А.Н. Функції політичного дискурсу / А.Н. Коваленко // Наукові записки Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка. – 2015. – Вип. 138. – С. 183–185.
119. Козлова В.В. Реалізація виховного впливу в англomовному парентальному дискурсі : структурно-семантичний та прагматичний аспекти : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Козлова Вікторія Вікторівна. – Харків, 2012. – 219 с.
120. Козлова В.В. Функціональність перлокутивних інтенсифікаторів морально-волітивного впливу в англomовному парентальному дискурсі / В. В. Козлова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Філологічна. – 2016. – Вип. 61. – С. 79–81.
121. Колокольцева Т.Н. Культура диалогического общения (реплики-реакции в диалоге) [Электронный ресурс] / Т.Н. Колокольцева // Электронный научно-образовательный журнал ВГПУ «Грани познания». – № 1(2), 2009. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.grani.vspu.ru
122. Колтунова М.В. Контактoустанавлюючий блок в первичном деловом диалоге : его конвенциональная природа / М.В. Колтунова // Научный журнал «Современный дискурс-анализ». – 2014. – № 11. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://discourseanalysis.org/ada11/st75.shtml>
123. Колшанский Г.В. Коммуникативная функция и структура языка / Г.В. Колшанский. – М. : Наука, 1984. – 175 с.
124. Кондратенко Н.В. Питальні речення в українському поетичному мовленні : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / Н.В. Кондратенко ; Одес. нац. ун-т імені І.І. Мечникова. – Одеса, 2001. – 16 с.

125. Конрад Р. Вопросительные предложения как косвенные речевые акты / Р. Конрад // Новое в зарубежной лингвистике. Прагматика. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16. – С. 349-384.
126. Коротченко Н.В. Функционально-прагматическое поле квеситива : на материале современного английского языка : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Н.В. Коротченко. – Ростов-на-Дону, 2007. – 200 с.
127. Косоножкина Л.В. Структурно-семантические и прагматические особенности эллиптических предложений в составе вопросно-ответного диалогического единства (на материале современного английского языка): автореф. дис. ... канд. филол. наук : спец. 10.02.04 «Германские языки» / Л.В. Косоножкина. – Пятигорск, 1989. – 17 с.
128. Котов М.В. Функціонування універсальних кінесичних невербальних комунікативних компонентів у ситуації дискурсивної адаптації особистості / М.В. Котов // Наукові записки Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка. – 2015. – Вип. 138. – С. 94–97.
129. Кравченко Н.К. Практическая дискурсология : школы, методы, методики современного дискурс-анализа / Наталия Кимовна Кравченко // Научно-практическое пособие. – Луцьк : Волиньполіграф, 2012. – 251 с.
130. Крапивкина О.А. Юридический дискурс: понятие, функции, свойства / О.А. Крапивкина, Л.А. Непомилов // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 9. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2014/09/7855>
131. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык: научное издание / Г.Е. Крейдлин. – М. : Новое лит. обозрение, 2002. – 592 с.
132. Криворучко С.И. Система речевого воздействия в терминах теории речевых актов / С.И. Криворучко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія : Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2014. – Вип. 1102. – С. 50–57.
133. Криворучко С.І. Лінгвопрагматичні властивості перлокутивних оптимізаторів у сучасному німецькомовному дискурсі : автореф. дис... на

- здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 – германські мови / С.І. Криворучко. – Харків, 2011. – 21 с.
134. Крым И.А. Жестовые компоненты речевой коммуникации (Теоретико-экспериментальное исследование) : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / Ирина Алексеевна Крым. – Кемерово, 2004. – 153 с.
 135. Крысин Л.П. Речевое общение и социальные роли говорящих / Л.П. Крысин // Социально-лингвистические исследования. – М. : Наука, 1977. – С. 42–51.
 136. Кубрякова Е.С. О термине дискурс и стоящей за ним структуре знания / Е.С. Кубрякова // Язык. Личность. Текст. – М. : Языки славянской культуры, 2005. – С. 23–33.
 137. Кудоярова О.В. Национально-культурная специфика тематического варьирования в медицинском профессионально-профессиональном кооперативном дискурсе / О.В. Кудоярова // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2014. – № 1102. – С. 59–64.
 138. Кузин Ф.А. Культура делового общения / Ф.А. Кузин. – М., 1997. – 243 с.
 139. Кузьмич Н.Я. Дистанційна самопрезентація в політичному телевізійному інтерв'ю / Н.Я. Кузьмич // Іноземна філологія : зб. наук. праць. – Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2012. – Вип. 124. – С. 95–100.
 140. Куницына В.Н. Межличностное общение / В.Н. Куницына, Н.В. Казарина, В.М. Погольша. – СПб. : Питер, 2003. – 544 с.
 141. Курашкина Т.Н. Тематизация речевого акта «спрашивание» в художественном тексте : на материале английского языка : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Т.Н. Курашкина. – Москва, 2003. – 184 с.
 142. Лабунская В.А. Невербальное поведение (социально-перцептивный подход) / В.А. Лабунская. – Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. гос. ун-та, 1986. – 136 с.

143. Лавріненко І.М. Стратегії і тактики зміни комунікативних ролей у сучасному англомовному кінодискурсі : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Ірина Миколаївна Лавріненко. – Харків, 2011. – 20 с.
144. Лагун А.Е. Невербальное поведение в процессе группового фокусированного интервью / А.Е. Лагун // Журнал «Социологические исследования». – 2004. – № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://scipeople.com/publication/32861>. – Заголовок с экрана.
145. Ларина Т.В. Категория вежливости и стиль коммуникации / Т.В. Ларина. – М.: Рукописные памятники Древней Руси, 2009. – 516 с.
146. Левенкова Е.Р. Конвергентные и дивергентные тенденции в политическом дискурсе Великобритании и США : автореф. дисс. ... докт. филол. наук: 10.02.04 / Е.Л. Левенкова. – Саратов, 2011. – 41 с.
147. Левицкий А.Э. Функциональные подходы к классификации единиц современного английского языка / А.Э. Левицкий. – К. : «АСА», 1998. – 362 с.
148. Левицький А.Е. Функціональний підхід до аналізу системи номінативних одиниць сучасної англійської мови / А.Е. Левицький // Вісник Харків. нац. ун-ту імені В.Н. Каразіна. – 2000. – № 471. – С. 137–143.
149. Ленерт У. Проблемы вопросно-ответного диалога / У. Ленерт // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 23. – М. : Прогресс, 1988. – С. 258–281.
150. Литвиненко Н.П. Особливості медичного дискурсу на етапі системного опитування / Н.П. Литвиненко // Проблеми лінгвістики тексту, дискурсології, дискурс-аналізу: зб. наук. статей ДНУ. – 2008. – Вип. 17. – С. 216–221.
151. Литвиненко Н.П. Сучасний український медичний дискурс : автореф. дис. ... докт. філол. наук : спец. 10.02.01 / Н.П. Литвиненко. – К., 2010. – 37 с.
152. Лук'янець М.Г. Респонсивні стратегії і тактики в сучасному англомовному діалогічному дискурсі : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / М.Г. Лук'янець. – К., 2016. – 196 с.

153. Лук'янець М.Г. Респонсивні стратегії і тактики у сучасному англomовному діалогічному дискурсі : методика аналізу / М. Г. Лук'янець // Science and Education a New Dimension. Philology. – Будапешт, 2015. – No 3 (8), Issue 39. – С. 54–57.
154. Лук'янець М.Г. Особливості респонсивних реплік адресата у діалогічному мовленні / М.Г. Лук'янець // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Філологічна. – 2013. – Вип. 37. – С. 174-176.
155. Макаров М.Л. Основы теории дискурса / М.Л. Макаров. – М. : ИТДГК «Гнозис», 2003. – 280 с.
156. Мартинюк А.П. Когнитивная модель коммуникативного акта как методологическая платформа анализа коммуникативных неудач / А.П. Мартинюк // Каразінські читання : Людина. Мова. Комунікація : Тези доповідей XII наукової конференції з міжнародної участю. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2013. – С. 210–212.
157. Мартинюк А.П. Словник основних термінів когнітивно-дискурсивної лінгвістики / А.П. Мартинюк. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2011. – 196 с.
158. Матвеева Г.Г. Основы прагмалингвистики : [монография] / Г.Г. Матвеева, А.В. Ленец, Е.И. Петрова. – М. : ФЛИНТА : Наука, 2013. – 232 с.
159. Матковська М.В. Механізми маніпуляції суспільною свідомістю в англomовному політичному дискурсі / М.В. Матковська // Наукові записки [Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка]. – 2015. – Вип. 138. – С. 111–114.
160. Минина С.В. Аномальные коммуникативные ситуации, обусловленные нарушением принципа кооперации (в сфере вопросно-ответного дискурса) : автореф. дис. ...на соискание учён. степени канд. филол. наук : спец. 10.02.19 / С.В. Минина / Орловский гос. ун-т. – Орёл, 2006. – 13 с.
161. Місягіна І.М. Стратегія ухильності у відповідях на запитання в сучасному англomовному художньому дискурсі : дис ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Місягіна Ірина Михайлівна. – Львів, 2010. – 219 с.

162. Можейко О.О. Роль соціального статусу мовця в реалізації мовленнєвих актів погрози в сучасному англomовному діалогічному дискурсі / О.О. Можейко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2015. – Вип. 81. – С. 114–118.
163. Морозова Е.И. Мироззренческие параллели в трактовке содержания терминов “дискурс”, “контекст”, “ситуация” / Е.И. Морозова // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2010. – № 897. Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – Вип. 62. – С. 99–105.
164. Морозова О.І. Stance: позиція суб'єкта дискурсивної діяльності / О.І. Морозова // Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Серія : Філологія. – 2011. – Т. 14, № 1. – С. 87–93.
165. Музейник І.В. Семантичні, прагматичні та структурні особливості висловлювань із запереченням заперечення (на матеріалі сучасної французької мови) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.05 / І.В. Музейник. – Київськ. нац. лінгв. ун-т. – К., 2003. – 19 с.
166. Науменко Л.П. Діловий дискурс та його функціонально-стильові характеристики / Л.П. Науменко // Культура народів Причорномор'я. – 2003. – № 37. – С. 122–124.
167. Нетребіна С.П. Соматикон емоційного реагування персонажа в англomовному художньому дискурсі : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / С.П. Нетребіна. – К., 2016. – 233 с.
168. Никитин М.В. Курс лингвистической семантики / М.В. Никитин. – 2-е изд., доп. и испр. – СПб. : Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2007. – 819 с.
169. Николаева Т.М. О принципе «некооперации» и/или о категориях социолингвистического воздействия / Т.М. Николаева // Логический анализ языка. Избранное. 1988-1995 / Редколлегия : Н.Д. Арутюнова, Н.Ф. Спиридонова. – М. : Индрик, 2003. – С. 268–275.
170. Осовська І.М. Лексико-граматичні маркери інтенсифікації дисенсусу в сімейному конфронтативному дискурсі / І.М. Осовська // Наукові записки

- [Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка]. Сер. : Філологічні науки. – 2010. – Вип. 89(5). – С. 211–215.
171. Остин Дж. Слово как действие / Дж. Остин // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1986. – Вып. 17. – С. 22–129.
 172. Павлуцька В.О. Політичний дискурс : особливості та функції / В.О. Павлуцька // Вісник Житомирського державного університету. Випуск 39. Філологічні науки. – Житомир, 2008. – С. 218–221.
 173. Падучева Е.В. Высказывание и его соотнесённость с действительностью (референциальные аспекты семантики местоимений) / Е.В. Падучева. – М. : Наука, 1985. – 272 с.
 174. Падучева Е.В. О логическом анализе семантики вопроса / Е.В. Падучева // Логический анализ естественного языка. – Вильнюс : Вильнюсский гос. ун-т, 1982. – С. 50–53.
 175. Падучева Е.В. Прагматические аспекты связности диалога / Е.В. Падучева // Известия Академии наук СССР. – Сер. Литература и язык. – 1982. – Т. 41. – № 4. – С. 305–313.
 176. Панченко І.М. Імпліцитна адресатна референція в німецькомовному дискурсі : структурно-семантичний і прагмадискурсивний аспекти : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / І.М. Панченко. – Харків, 2016. – 20 с.
 177. Пасинок В.Г. Еколінгвістичні аспекти у фокусі риторики, стилістики та культури мовлення / В.Г. Пасинок // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія : Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2015. – Вип. 81. – С. 6–13.
 178. Петлюченко Н.В. Харизматика : мовна особистість і дискурс : монографія / Н.В. Петлюченко ; Одеський національний університет імені І.І. Мечнікова. – Одеса : Астропринт, 2009. – 458 с.
 179. Пилипенко Р.Є. Інституційний комунікативний простір Німеччини : автореф. дис... докт. філол. наук : 10.02.04 / Р.Є. Пилипенко. – К., 2007. – 40 с.

180. Плотникова А.В. Диалогический повтор как средство организации речевого взаимодействия / А.В. Плотникова // Филологические науки в России и за рубежом : материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, ноябрь 2013 г.). – СПб. : Реноме, 2013. – С. 69–71.
181. Плотникова А.В. Средства связи компонентов диалогических единств А.В. Плотникова // Филологические науки в России и за рубежом : материалы междунар. науч. конф. (Санкт-Петербург, февраль 2012 г.). – СПб. : Реноме, 2012. – С. 157–159.
182. Полюжин М.М. Когнітивно-прагматичні механізми іллокутивних моделей мовлення / М.М. Полюжин // Проблеми романо-германської філології. – Ужгород : Патент, 2002. – С. 9–15.
183. Поникарёва А.Ю. Аргументативно-суггестивный потенциал сложных синтаксических структур англоязычного политического дискурса : автореф. дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / А.Ю. Поникарёва. – Харьков, 2016. – 232 с.
184. Пономаренко О.В. Лінгвопрагматичні засоби вираження ухильності в сучасному італійському політичному дискурсі : дис... канд. філол. наук : 10.02.05 / О.В. Пономаренко. – К., 2004. – 245 с.
185. Пономаренко О.В. Ухильна мова в політичному дискурсі / О.В. Пономаренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : іноземна філологія. – К., 2003. – № 34–36. – С. 77–79.
186. Потебня А.А. Мысль и язык / А.А. Потебня. – 2-е изд. – Х. : Тип. А. Дарре, 1892. – 228 с.
187. Почепцов Г.Г. Избранные труды по лингвистике : [монографія] / Георгій Георгійович Почепцов / [сост., общ. ред. и вступ. статья И.С. Шевченко]. – Х. : Изд-во Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина, 2009. – 556 с.
188. Почепцов Г.Г. Коммуникативные аспекты семантики / Г.Г. Почепцов. – К.: Вища школа, 1987. – 129 с.

189. Почепцов Г.Г. Прагматический аспект изучения предложения / Г.Г. Почепцов // Иностранные языки в школе. – 1975. – № 6. – С. 15–25.
190. Почепцов О.Г. Основы прагматического описания предложения / О.Г. Почепцов. – Киев : Вища школа, 1986. – 116 с.
191. Примуш М.В. Загальна соціологія : [навч. посібник] / М.В. Примуш. – К. : Професіонал, 2004. – 590 с.
192. Приходько Г.І. Невербальні засоби вираження емоцій / Г.І. Приходько // Науковий вісник Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Сер. : Філологічні науки (мовознавство). – 2015. – № 4. – С. 150–153.
193. Прокопенко А.А. Президентський дискурс Барака Обами : когнітивно-комунікативні аспекти : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / А.А. Прокопенко. – Харків, 2016. – 23 с.
194. Прокоф'єв Г.Л. Умови успішної реалізації іронічного мовленнєвого акту питання / Г.Л. Прокоф'єв // Наукові записки [Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка]. – 2015. – Вип. 138. – С. 128–133.
195. Пугач В.С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / В.С. Пугач. – Белгород, 2002. – 208 с.
196. Разлогова Е.Э. Когнитивные установки в прямых и не прямых ответах на вопрос / Е.Э. Разлогова // Логический анализ языка : Проблемы интенциональных и прагматических контекстов. – М. : Наука, 1989. – С. 133–155.
197. Рак О.М. Про питання походження вигуків / О.М. Рак // Наук. вісн. Чернівецького ун-ту : зб. наук. пр. – Чернівці : Рута, 2000. – Вип. 72. Герман. філол. – С. 11–21.
198. Рibaкова О.В. Гендерна специфіка втілення стратегії незгоди в усній англомовній неофіційній комунікації : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / О.В. Рibaкова. – Харків, 2016. – 290 с.

199. Рибаківа О.В. Роль невербальних засобів комунікації у втіленні стратегії незгоди в конфліктних комунікативних актах (на матеріалі англійського кінодискурсу) / О.В. Рибаківа // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2015. – № 81. – С. 134–138.
200. Рудик І.М. Комунікативно-прагматичні типи висловлювань зі значенням згоди/незгоди в сучасній англійській мові : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / І.М. Рудик. – Харківський національний ун-т імені В.Н. Каразіна. – Харків, 2000. – 20 с.
201. Рыжов С.А. Роль пресуппозиции в организации интеракции (на материале интеррогативных высказываний) / С.А. Рыжов // Язык, культура и социум в гуманитарной парадигме. – М. : МГУ, 1999. – С. 58–60.
202. Рыжов С.А. Функционально-семантические свойства интеррогативных реплик в динамической модели диалога : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 / С.А. Рыжов. – Тверь, 2003. – 177 с.
203. Саидова М.С. Запрос как коммуникативная установка высказывания (на материале английского языка) / М.С. Саидова // Аспекты семантического анализа высказывания и текста. – Ташкент, 1987. – С. 48–58.
204. Саламун К. Язык и политика : вербальная стратегия в политической деятельности / К. Саламун. – М. : Знание, 1987. – С. 52–54.
205. Самохіна В.О. Жарт у сучасному комунікативному просторі Великої Британії та США : монографія / В.О. Самохіна. – Вид. 2-е, перероб. і доп. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 360 с.
206. Самохіна В.О. Феномен адресата в комунікативному просторі комічного / В.О. Самохіна // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія : Іноземна філологія. Методика викладання іноземних мов. – 2016. – Вип. 84. – С. 99–108.
207. Самохіна В.О. Функціонально-комунікативний напрям досліджень у лінгвістиці / В.О. Самохіна // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2012. – № 1022. – С. 130–136.

208. Светлова А.І. Поліфункціональність та поліаспектність комунікативного мовчання в англomовному художньому дискурсі / А.І. Светлова. – Вісник Сумського державного університету. – Серія “Філологічні трактати”. – 2010. – Том 2, № 3. – С.104–112.
209. Сгалл П. Значение, содержание и прагматика / П. Сгалл // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 16. – М. : Прогресс, 1985. – С. 384–399.
210. Сейранян М.Ю. Конфликтный дискурс : социолингвистический и прагмалингвистический аспекты : [монография] / М.Ю. Сейранян. – М. : Издательство «Прометей», 2012. – 96 с.
211. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика : напрями та проблеми : [підруч.] / О.О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2008. – 712 с.
212. Селіванова О.О. Сучасна лінгвістика : термінологічна енциклопедія / О.О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2006. – 716 с.
213. Семенюк А.А. Гендерні та вікові особливості кооперативної мовленнєвої поведінки в сімейному дискурсі (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : 10.02.04 / А.А. Семенюк. – Донецьк, 2007. – 22 с.
214. Семенюк О.А. Основи теорії мовної комунікації : навчальний посібник / О.А. Семенюк, В.Ю. Паращук. – Київ : Академія, 2010. – 240 с.
215. Сёрль Дж. Классификация иллокутивных актов / Дж. Сёрль // Новое в зарубежной лингвистике. – М., 1986. – № 17. – С. 170–194.
216. Сёрль Дж. Основные понятия исчисления речевых актов / Дж. Сёрль, Д. Вандервекен // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 18. – М., 1986. – С. 242–264.
217. Серякова И.И. Невербальный знак коммуникации в англоязычных дискурсивных практиках : [монография] / Ирина Ивановна Серякова. – К. : Изд. центр КНЛУ, 2012. – 280 с.
218. Сидорова М.О. Лингвопрагматические свойства высказываний с импликатурами в реактивных ходах немецкоязычного диалогического

- дискурса : дисс ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Мария Олеговна Сидорова. – Харьков, 2015. – 259 с.
219. Синельникова Л.Н. Дискурс реагирования: неориторическая модель политической коммуникации / Л.Н. Синельникова // Ученые записки ТНУ имени В.И. Вернадского, Сер. «Филология. Социальные коммуникации». – Симферополь, 2013. – Том 26 (65). – С. 293–299.
220. Скалкин В. Л. Обучение диалогической речи (на материале английского языка) / В. Л. Скалкин. – К. : Радянська школа, 1989. – 158 с.
221. Скородумова Е.А. Коммуникативно-прагматические особенности риторических вопросов-реакций : дисс. ... канд. филол. наук: 10.02.19 / Е.А. Скородумова. – Челябинск, 2010. – 177 с.
222. Славова Л.Л. Мовна особистість політика : когнітивно-дискурсивний аспект : [монографія] / Людмила Леонардівна Славова. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – Київ, 2010. – 358 с.
223. Славова Л.Л. Мовна особистість політика у дзеркалі образно-асоціативного сприйняття : США-Україна / Л.Л. Славова // Мовні і концептуальні картини світу. – 2014. – Вип. 47(2). – С. 335–345.
224. Славова Л.Л. Типологія комунікативних невдач (на матеріалі сучасного англійського мовлення) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Л.Л. Славова. – К., 2000. – 18 с.
225. Смирнова М.Н. Коммуникативные неудачи в неофициальном диалоге (на мат. англ. яз.) : автореф. дис. ...канд. филол. наук: 10.02.04 / М.Н. Смирнова. – Моск. гос. ун-т имени М.В. Ломоносова. – М., 2003. – 24 с.
226. Соколова Н.Ю. Лингвокультурологические основы функционирования номинаций вопроса и ответа в английском языке : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Н.Ю. Соколова. – Санкт-Петербург, 2016. – 193 с.
227. Соколовська С.В. Політична дискурсологія : проблеми й перспективи розвитку / С.В. Соколовська // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Серія «Філологічні науки».

- Луцьк : Східноукраїнський університет імені Лесі Українки, 2013. – № 19 (268). – С. 229–232.
228. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні аспекти дискурсивної взаємодії як відображення полікодової природи комунікативного процесу / Л.В. Солощук // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. Серія «Філологічні науки». – Луцьк : СХУ імені Лесі Українки, 2013. – № 19 (268). – С. 233–237.
229. Солощук Л.В. Вербальні і невербальні компоненти комунікації в англомовному дискурсі : [монографія] / Людмила Василівна Солощук. – Харків : Константа, 2006. – 300 с.
230. Солощук Л.В. Взаємодія вербальних і невербальних компонентів комунікації у сучасному англомовному дискурсі : автореф. дис. ... д-ра філол. наук : 10.02.04 / Л.В. Солощук. – К., 2009. – 37 с.
231. Солощук Л.В. Диверсифікація невербальних компонентів комунікації у сучасному англомовному діалогічному дискурсі / Л.В. Солощук // Каразінські читання : Людина. Мова. Комунікація. 2016-й – рік англійської мови : Тези доповідей XV наукової конференції з міжнародною участю. – Х. : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2016. – С. 187–189.
232. Солощук Л.В. Дискурсивна особистість у світлі теорії полікодовості комунікативного процесу / Л.В. Солощук // Записки з романо-германської філології . – 2015 . – Вип. 1 (34) : Ювілейний, присвячений 65-річчю доктора філологічних наук, професора Колегаєвої І.М. – С. 167–174.
233. Солощук Л.В. Імпліцитно-прагматичні значення респонсивних реплік у сучасному англомовному побутовому дискурсі / Л.В. Солощук, С.Є. Устименко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов». – 2015. – № 1155. – Вип. 80. – С. 58–63.

234. Солощук Л.В. Невербальні аспекти матримоніального діалогічного дискурсу / Л.В. Солощук // Вісник Сумського державного університету. Серія Філологія. – 2008. – № 1. – С. 96–104.
235. Солощук Л.В. Принцип ідентифікаційної взаємодії вербальних та невербальних компонентів комунікації в англомовному діалогічному дискурсі / Л.В. Солощук // Вісник Житомирського державного ун-ту. – 2005. – № 24. – С. 282–286.
236. Солощук Л.В. Семіотика комунікативної взаємодії в англомовному діалогічному дискурсі / Л.В. Солощук // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – 2014. – № 1102. Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов. – Вип. 77. – С. 11–19.
237. Стрельченко Н.С. Питання-перепити в англомовному діалогічному дискурсі : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Н.С. Стрельченко. – К., 2016. – 238 с.
238. Стросон П.Ф. Намерение и конвенция в речевых актах / П.Ф. Стросон // Новое в зарубежной лингвистике. – Вып. 17. – М.: Прогресс, 1986. – С. 131–150.
239. Сусов И.П. Коммуникативно-когнитивная лингвистика и разговорный дискурс [Электронный ресурс] / И.П. Сусов, С.А. Аристов. – Режим доступа : <http://homepages.tversu.ru/~susov/Aristov.htm>
240. Сусов И.П. Коммуникативно-прагматическая лингвистика и ее единицы / И.П. Сусов // Прагматика и семантика синтаксических единств: межвуз. сб. науч. тр. Калининск. гос. ун-та, 1984. – С. 3–12.
241. Сусов И.П. Лингвистическая прагматика / И.П. Сусов. – Винница, Нова Книга, 2009. – 272 с.
242. Сусов И.П. Семантика и прагматика предложения / И.П. Сусов. – Калинин : КГУ, 1980. – 46 с.
243. Сухих С.А. Прагмалингвистическое моделирование коммуникативного процесса / С.А. Сухих, В.В. Зеленская. – Краснодар : Изд-во Кубан. ун-та, 1998. – 96 с.

244. Тарасов Е.Ф. Речевое воздействие : методология и теория / Е.Ф. Тарасов // Оптимизация речевого воздействия / [под ред. Р.Г. Котова]. – М. : Наука, 1990. – С. 5–17.
245. Терещенко Т.М. Синтаксичні особливості простого речення у турецькому розмовному мовленні : взаємодія вербальних та невербальних засобів спілкування : автореф. дис... канд. філол. наук: 10.02.13 / Т.М. Терещенко ; НАН України, Ін-т сходознавства імені А.Ю. Кримського. – К., 2009. – 21 с.
246. Текстмайер Б. Диалог : проблемы анализа / Б. Текстмайер // Общение. Текст. Высказывание. – М. : Наука, 1989. – С. 71–83.
247. Тичер С. Методы анализа текста и дискурса / С. Тичер, М. Мейер, Р. Водак, Е. Ветер ; [пер. с англ. А. А. Киселевой]. – Харьков : Изд-во «Гуманитарный центр», 2009. – 356 с.
248. Трусов С.С. Засоби мовного впливу інституційного дискурсу на політичну діяльність (на прикладі впливу англomовного дискурсу ради ООН з прав людини на дії уряду України) / С.С. Трусов // Лінгвістика ХХІ століття : нові дослідження і перспективи. – К. : Логос, 2011. – С. 270–279.
249. Тягло О.В. Логіка запитання-відповіді у юридичному дискурсі / О.В. Тягло // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 44. – С. 230–235.
250. Устименко С.Є. Вербальні та невербальні засоби актуалізації непрямої респонсивної реакції адресата в англomовному побутовому дискурсі / С.Є. Устименко // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов». – Вип. 83. – 2016. – С. 57–65.
251. Устименко С.Є. Взаємодія вербальних та невербальних компонентів комунікації в нестандартних комунікативних ситуаціях в англomовному діалогічному дискурсі / С.Є. Устименко // Каразінські читання : Людина. Мова. Комунікація : XV наукова конференція з міжнародною участю, 5

- лютого 2014 р. : тези доп. – Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2016. – С. 204–206.
252. Устименко С.Є. Комунікативно-прагматична багатозначність питальних реплік адресата у сучасному побутовому та інституціональному типах англомовного дискурсу / С.Є. Устименко // Каразінські читання : Людина. Мова. Комунікація : XIII наукова конференція з міжнародною участю, 7 лютого 2014 р. : тези доп. – Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2014. – Ч. 2. – С. 143–145.
253. Устименко С.Є. Нестандартні комунікативні ситуації в англомовному діалогічному дискурсі / С.Є. Устименко // Науковий вісник Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки, 2013. – № 19 (268). – С. 241–246. – (Серія «Філологічні науки»).
254. Устименко С.Є. Особливості реалізації стратегії ухилення від відповіді у конфліктно спрямованому англомовному побутовому дискурсі / С.Є. Устименко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2015. – Вип. 53. – С. 252–256.
255. Устименко С.Є. Прагматичні характеристики непрямих мовленнєвих актів в адресатних висловлюваннях у побутовому та інституціональному типах дискурсу / С.Є. Устименко // VI Міжнародний науковий форум. Сучасна англістика : До 85-річчя кафедри англійської філології : тези доп. – Харків : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2015. – С. 137–139.
256. Устименко С.Є. Прагматичні чинники нестандартних комунікативних ситуацій в англомовному інституціональному дискурсі / С.Є. Устименко. – Science and Education a New Dimension. Philology, III (16), Issue : 70, 2015. – P. 85–90.
257. Устименко С.Є. Соціальна зумовленість непрямих респонсивних реплік у нестандартних комунікативних ситуаціях в англомовному дискурсі / С.Є. Устименко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного

- університету. Серія : філологія : зб. наук. праць. – Одеса : Фенікс, 2016. – Вип. №21. – Том 2. – С. 122–125.
258. Устименко С.Є. Специфіка реалізації стратегії ухилення від відповіді в англомовному інституціональному дискурсі / С.Є. Устименко // Мови професійної комунікації : лінгвокультурний, когнітивно-дискурсивний, перекладознавчий та методичний аспекти : матеріали II-ї Міжнародної науково-практичної конференції. 16 квітня 2015. НТУУ «КПІ». – К. : Кафедра. – С. 56–57.
259. Ущина В.А. Інституційний дискурс як асиметрична мовленнєва взаємодія / В.А. Ущина // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. Філологічні науки : Мовознавство. – 2010. – № 7. – С. 160–163.
260. Ущина В.А. Позиціювання суб'єкта в сучасному англомовному дискурсі ризику : дис. ... докт. філол. наук : 10.02.04 / В.А. Ущина. – К., 2016. – 501 с.
261. Фадєєва О.В. Стратегії й тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / О.В. Фадєєва. – К., 2000. – 18 с.
262. Федотова Н.Ф. Глава сім'ї : мотиви визнання / Н.Ф. Федотова // Питання психології. – 1983. – № 5. – С.87–94.
263. Формановская Н.И. Коммуникативно-прагматические аспекты единиц общения. Речевое взаимодействие : коммуникация и прагматика / Н.И. Формановская. – М. : Икар, 1998. – 291 с.
264. Формановская Н.И. Речевое общение : коммуникативно-прагматический подход / Н.И. Формановская. – М. : Русский язык, 2002. – 216 с.
265. Фролова И.Е. Системные основания определения конфликтного дискурса // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Серія «Романо-германська філологія. Методика викладання іноземних мов». – 2003. – № 611. – С. 69–73.

266. Фролова І.Є. Комунікативно-прагматичний та комунікативно-дискурсивний підходи у лінгвістиці / І. Є. Фролова // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – 2008. – № 38. – С. 157–160.
267. Фролова І.Є. Принципи комунікативно-дискурсивного аналізу / І.Є. Фролова // Каразінські читання : Людина. Мова. Комунікація : Тези доповідей XVI наукової конференції з міжнародною участю. – Х. : Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна, 2017. – С. 136–137.
268. Фролова І.Є. Регулятивний потенціал стратегії конфронтації в англомовному дискурсі : автореф. дис. ... д-ра філол. наук : 10.02.04 / Ірина Євгенівна Фролова. – Харків, 2015. – 36 с.
269. Харчистова Э.В. Об особенностях понимания не прямых ответов на вопрос / Э.В. Харчистова // Труды преподавателей и аспирантов пединститута. Юбилейный выпуск. – Таганрог, 1998. – С. 80–85.
270. Харчистова Э.В. Структура, семантика и прагматика постоянной пропозициональной функции «Кто... ?» в диалогическом дискурсе языка / дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.01 / Э.В. Харчистова. – Таганрог, 1998. – 140 с.
271. Хисамова Г.Г. Исследование коммуникативных неудач в аспекте прагмалингвистики / Г.Г. Хисамова // Лингвистический семинар 2008. Материалы Международной Интернет-конференции. – Уфа, 2008. – С. 186–191.
272. Хоанг Фэ. Семантика высказывания / Фэ Хоанг ; [пер. с англ. М.А. Дмитриховской] // Новое в зарубежной лингвистике. – М. : Прогресс, 1985. – Вып. 16 : Лингвистическая прагматика. – С. 399–405.
273. Хундснуршер Ф. Основы, развитие и перспективы анализа диалога / Ф. Хундснуршер // Вопросы языкознания. – 1998. – № 2. – С. 38–50.
274. Цирельсон Н.Ю. Взаимодействие иницирующих реплик и реплик-реакций в диалоге : на материале современного английского языка : дисс. ...

- канд. филол. наук : 10.02.19, 10.02.04 / Наталья Юрьевна Цирельсон. – Москва, 2002. – 195 с.
275. Чанышева З.З. Взаимодействие языковых и неязыковых факторов в процессе речевого общения / З.З. Чанышева. – Уфа : Издание Башкирского университета, 1984. – 80 с.
276. Чахоян Л.П. Синтаксис диалогической речи современного английского языка / Л.П. Чахоян. – М. : Высшая школа, 1979. – 168 с.
277. Чахоян Л.П. Функционально-семантические типы реплик-реакций в диалоге английских пьес 14-15 вв. / Л.П. Чахоян, Т.М. Власова // Функциональные особенности лингвистических единиц. – Краснодар, 1979. – С. 147–153.
278. Чередніченко О.М. Мовні засоби вираження вибачення / О.М. Чередніченко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Філологічна. – 2016. – Вип. 62. – С. 343–345.
279. Черкашин С.В. Прийоми мовленнєвої реалізації тактики ухилення від відповіді на запитання в німецькомовному політичному інтерв'ю (за матеріалами журналу "Der Spiegel") / С.В. Черкашин // Семантика мови і тексту : матеріали XI наук.-практ. конф., 26–28 верес. 2012 р. / Прикарпат. нац. ун-т імені В. Стефаника. – Івано-Франківськ, 2012. – С. 667–670.
280. Чорна О. Використання лексем з розмитим денотативним компонентом як спосіб політичного маніпулювання / О. Чорна // Наукові записки [Кіровоградського державного педагогічного університету імені Володимира Винниченка]. – 2015. – Вип. 138. – С. 153-157.
281. Чрдилели Т.В. Роль проксемических компонентов в деловом диалогическом дискурсе / Т.В. Чрдилели // Наукові записки. – Вип. 96 (1). – Серія Філологічні науки (Мовознавство) : у 2 ч. – Кіровоград : РВВ КДПУ імені Винниченка, 2011. – С. 361–365.
282. Чрдилели Т.В. Структура, семантика и прагматика делового диалогического дискурса (на мат-ле совр. англ. языка) : дис. ... канд. филол. наук : 10.02.04 / Чрдилели Татьяна Васильевна. – Харьков, 2004. – 216 с.

283. Чуриков М.П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения : дис... канд. филол. наук : 10.02.04 / Чуриков Михаил Петрович. – Ростов н / Д., 2005. – 168 с.
284. Шаніна О.С. Медичний дискурс : комунікативно-прагматичний і сугестивний аспекти : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.01 / О.С. Шаніна. – Одеса : Одеський національний університет імені І.І. Мечникова, 2015. – 254 с.
285. Шевченко И.С. Абрис когнитивного вектора прагмалингвистики / И.С. Шевченко, И.П. Сусов, Л.Р. Безуглая // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. – № 811. – 2008. – С.3–7.
286. Шевченко И.С. Историческая динамика прагматики предложения: английские вопросительные предложения 16–20 вв. / И.С. Шевченко. – Харьков: Константа, 1998. – 168 с.
287. Шевченко И.С. Метадискурсивные категории диалогического дискурса / И.С. Шевченко // Функциональная лингвистика : сб. науч. тр. – Симферополь, 2011. – Т. 2, № 2. – С. 292–294.
288. Шевченко І.С. Г.Г. Почепцов и украинская прагмалингвистика / І.С. Шевченко // Вісник Київського національного лінгвістичного університету. Сер. : Філологія. – 2013. – Т. 16. – № 2. – С. 7–12.
289. Шевченко І.С. Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен : [кол. монографія] / [під загальн. ред. Шевченко І. С.]. – Харків : Константа, 2005. – 356 с.
290. Шевченко І.С. Когнітивно-прагматичні дослідження дискурсу / І.С. Шевченко // Дискурс як когнітивно-комунікативний феномен : [кол. монографія] / [під загальн. ред. Шевченко І.С.]. – Харків : Константа, 2005. – С. 105–117.
291. Шейгал Е.И. Семиотика политического дискурса : дисс. ... докт. филол. наук : 10.02.01, 10.02.19 / Е.И. Шейгал. – Волгоград, 2000. – 431 с.

292. Шелякіна А.В. Сутність і функції проксеміки як невербального засобу комунікації (на матеріалі сучасної англомовної художньої літератури) / А.В. Шелякіна // *Studia linguistica*. – 2012. – Вип. 6(2). – С. 366–372.
293. Шкворченко Н.Н. Структура и классификация англоязычного делового диалога / Н. Н. Шкворченко // *Науковий вісник Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка. Сер. : Філологічні науки (мовознавство)*. – 2016. – № 5(2). – С. 166–169.
294. Шлёпкина М.А. Деловой дискурс как институциональное явление. Роль клише в деловом дискурсе / М.А. Шлёпкина // *Современная филология: материалы междунар. наугbgbjlfч. конф. (г. Уфа, апрель 2011 г.)*. – Уфа : Лето, 2011. – С. 222–227.
295. Шпак О.В. Реалізація комунікативної категорії контакт у сучасному англомовному дискурсі : дис ... канд. філол. наук : 10.02.04 / Шпак Олена Владиславівна. – Харків, 2015. – 238 с.
296. Щерба Л.В. Языковая система и речевая деятельность / Л.В. Щерба. – Л. : Наука, Ленингр. отд-ние, 1974. – 428 с.
297. Юшкевич В.І. Тематичні моделі англомовного ділового дискурсу : дис. ... канд. філол. наук : 10.02.04 / В.І. Юшкевич. – Житомир, 2016. – 258 с.
298. Якобсон Р.О. Избранные работы / Р.О. Якобсон. – М. : Прогресс, 1985. – 456 с.
299. Якубинский Л.П. О диалогической речи / Л.П. Якубинский // *Избранные работы. Язык и его функционирование*. – М. : Наука, 1986. – С. 17–58.
300. Яшенкова О.В. Основи теорії мовної комунікації : навч. посіб. / О.В. Яшенкова. – К. : ВЦ «Академія», 2010. – 312 с.
301. Agar M. Institutional Discourse / M. Agar // *Text* 5 (3). – Amsterdam : Mouton Publishers, 1985. – P. 147–168.
302. Allen J.F. A Plan-Based Analysis of Indirect Speech Acts / J.F. Allen // *American Journal of Computation Linguistics*. – New York: Academic Press. – Vol. 6. – № 3. – 1980. – P. 345–376.

303. Argyle M. Non-verbal Communication in Human Social Interaction in R. Hinde (ed.) / M. Argyle // Non-verbal Communication. – Royal Society and Cambridge University Press, 1972. – 259 p.
304. Austin J.L. How to Do Things with Words / John L. Austin. – Oxford : Oxford University Press, 1962. – 174 p.
305. Belnap N.D. Aqvist's Corrections-Accumulating Question Sequences / N.D. Belnap // Philosophical Logic. J.W. Davis, P.J. Hockney, K. Wilson (eds). – Reidel, 1969. – P. 122–134.
306. Benwell B. Discourse and Identity / B. Benwell, E. Stokoe. – Edinburgh, UK : Edinburgh University Press, 2006. – 314 p.
307. Birdwhistell R.L. Kinesics and Context : Essays on Body Motion Communication / R.L. Birdwhistell. – Philadelphia: Philadelphia Press, 1970. – 338 p.
308. Boomer D.S. Hesitation Pauses and Juncture Pauses in Speech / D.S. Boomer, A.T. Dittman // Language and speech. – 1962. – Vol.5. – P. 215–220.
309. Borge S. Questions / S. Borge // Pragmatics of Speech Actions : Sbisá M., Turner K. (eds.). Walter de Gruyter, 2013. – P. 411–445.
310. Brown G.B. Characterizing Indirect Speech Acts / G.B. Brown // American Journal of Computation Linguistics. – New York: Academic Press. – Vol. 6. – №3–4. – 1980. – P. 254–299.
311. Brown P. Politeness: Some Universals in Language / P. Brown, S. Levinson. – Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1987. – 345 p.
312. Bull P. How Not to Answer Questions in Political Interviews / P. Bull, K. Mayer // Political Psychology. – № 14 (4). – 1993. – P. 651–666.
313. Bull P. On Identifying Questions, Replies and Non-replies in Political Interviews / P. Bull. – Journal of Language and Social Psychology. – №13 (2). – 1994. – P. 115–131.
314. Bunt H. Context and Dialogue Control / Harry Bunt. – 1994. – C. 1-16 [Electronic resource]. – Access :

<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.39.1926&rep=rep1&type=pdf>

315. Canale M. From Communicative Competence to Communicative Language Pedagogy / M. Canale // Language and Communication. – New York : Longman, 1983. – P. 2–27.
316. Clayman S. Answers and Evasions / S. Clayman // Language in Society, Vol. 30 (Issue 3). – Cambridge University Press, 2001. – P. 403–442.
317. Conrad R. Studien zur Syntax und Semantik von Frage und Antwort / R. Conrad. – B. : Akademie-Verl., 1978. – 144 S.
318. Cooper D. Presupposition / D. Cooper. – The Hague : Mouton, 1974. – 128 p.
319. Coulthard M. An Introduction to Discourse Analysis / M. Coulthard. – Longman, 1985. – 216 p.
320. Cresswell M.J. On the Logic of Incomplete Answers / M.J. Cresswell // The Journal of Symbolic Logic. – Vol. 30. – 1965. – P. 65–68.
321. Dijk T.A. van. Discourse as Interaction in Society / T.A. van Dijk // Discourse as Social Interaction. Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction. – London : Sage Publications Ltd, 2000. – Vol. 2. – P. 1–37.
322. Dijk T.A. van. The Study of Discourse // T.A. van Dijk. – London : Sage, 1997. – Vol. 1 : Discourse as structure and process. – P. 1–34.
323. Dijk T.A. van. What is Political Discourse Analysis / T.A. van Dijk // Political Linguistics. J. Blommaert and C. Bulcean (eds). – Amsterdam : John Benjamins, 1998. – P. 11–52.
324. Drew P. Talk at Work : Interaction in Institutional Settings / P. Drew, J. Heritage. – New York : Cambridge University Press, 1992. – 580 p.
325. Dunmire P.L. Political Discourse Analysis : Exploring the Language of Politics and the Politics of Language / P.L. Dunmire // Language and Linguistics Compass. – V.6. – 2012. – P. 735–751.
326. Feuillard C. A propos des Fonctions Syntaxique / Colette Feuillard // La linguistique. – 2009. – Vol. 45/2. – P. 158–167.

327. Freed A.F. Institutional Discourse. *The International Encyclopedia of Language and Social Interaction* / A.F. Freed. – 2015. – P. 1–18.
328. Freed A.F. *Why Do You Ask? : The Function of Questions in Institutional Discourse* / A.F. Freed, S. Ehrlich. – Oxford : Oxford University Press, 2010. – 376 p.
329. Galasinski D. *The Language of Deception : A Discourse Analytical Study* / D. Galasinski. – Thousand Oaks – London : Sage Publications, Inc., 2000. – 155 p.
330. Goffman E. *Presentation of Self in Everyday Life Text* / Erving Goffman. – N.Y. : Doubleday Anchor, 1959. – 259 p.
331. Goodwin C. *Conversational Organization. Interaction between speakers and hearers.* – New York : Academic Press, 1981. – 195 p.
332. Gudykunst W.B. *Culture and Interpersonal Communication* / W.B. Gudykunst, S. Ting-Toomey, E. Chua. – Newbury Park, Calif. : Sage Publications, 1988. – 278 p.
333. Gullberg M. Attention to Speech-Accompanying Gestures : Eye Movements and Information Uptake / M. Gullberg, S. Kita // *Journal of Nonverbal Behavior*, 2009. – Volume 33, Issue 4. – P. 251–277.
334. Gumperz J.J. *Discourse Strategies* / J. John Gumperz // *Studies in Interactional Sociolinguistics.* – Vol. 1. – Cambridge University Press, 1982. – 225 p.
335. Harrah D. The Logic of Questions / D. Harrah // *Handbook of Philosophical Logic.* – Volume 8. – The Netherlands: Kluwer Academic Publishers. – 2002. – P. 1–60.
336. Harris S. *Evasive Action: How Politicians Respond to Questions in Political Interviews* / S. Harris // *Broadcast Talk.* – London: Sage, 1991. – P. 76–99.
337. Haugh M. *Speaker Intentions and Intentionality* / M. Haugh, K. Jaszczolt // *The Cambridge Handbook of Pragmatics.* – United Kingdom: Cambridge University Press, 2012. – P. 87–112.
338. Heritage J. *Talk in Action : Interactions, Identities, and Institutions* / J. Heritage, S. Clayman. – John Wiley & Sons, 2011. – 320 p.

339. Hymes D. H. On Communicative Competence / Dell Hathaway Hymes // Sociolinguistics. Selected Readings / (ed. by J.B. Pride and J. Holmes). – Harmondsworth : Penguin, 1975. – P. 269–293.
340. Kendon A. Gesticulation and Speech: Two Aspects of the Process of Utterance / A. Kendon // Relationship of Verbal and Nonverbal Communication. – Amsterdam : Walter de Gruyter, 1980. – P.207–227.
341. Knapp M.L., Hall J.A. Nonverbal Communication in Human Interaction / M.L. Knapp, J.A. Hall. – Wadsworth : Thomson Learning, USA, 2002. – 482 p.
342. Krifka M. For a Structured Meaning Account of Questions and Answers / M. Krifka // Akademie Verlag. – Berlin, 2001. – P. 287–319.
343. Krys K. Be Careful Where You Smile : Culture Shapes Judgments of Intelligence and Honesty of Smiling Individuals / K. Krys et al. // Journal of Nonverbal Behavior, 2016. – Volume 40, Issue 2. – P. 101–116.
344. Lappin S. The Handbook of Contemporary Semantic Theory / S. Lappin, C. Fox. – John Wiley & Sons, 2015. – 776 p.
345. Leech G. Principles of Pragmatics / G. Leech // L. and N.Y. : Longman, 1983. – XII. – 250 p.
346. Levinson S.C. Pragmatics / S.C. Levinson. – Cambridge University Press, 1983. – 420 p.
347. McNeill D. Language and Gesture / D. McNeill. – Cambridge University Press, 2000. – 409 p.
348. Mehrabian A. Some Referents and Measures of Non-verbal Behavior / A. Mehrabian // Behaviour Research Methods and Instrumentation. – 1969. – No.1. – 243 p.
349. Mehu M. Smiling and Laughter in Naturally Occurring Dyadic Interactions : Relationship to conversation, body contacts, and displacement activities / M. Mehu // Human Ethology Bulletin, 26. – 2011. – P. 10–28.
350. Mey J.L. Pragmatics : An Introduction / J.L. Mey. – 2nd ed. – Blackwell Publishing, 2001. – 399 p.

351. Mumby D.K. Organizational Discourse / D.K. Mumby, R.P. Clair // Discourse as Social Interaction. Discourse Studies: A Multidisciplinary Introduction. – London: Sage Publications Ltd, 2000. – Vol. 2. – P. 181–205.
352. Park S.J. Negative Yes/No Question-Answer Sequences in Conversation : Grammar, Action, and Sequence Organization / S.J. Park. – University of California, Los Angeles, ProQuest, 2008. – 428 p.
353. Perelman Ch. A New Rhetoric : A Treatise on Argumentation / Ch. Perelman, L. OlbrechtsTyteca. – Notre Dame (Ind.) : Univ. of Notre Dame Press, 2000. – 566 p.
354. Pomerantz A. Conversation Analysis: An Approach to the Study of Social Action as Sense Making Practices / A. Pomerantz, B.J. Fehr // Discourse as Social Interaction. Discourse Studies : A Multidisciplinary Introduction. – London : Sage Publications Ltd, 2000. – Vol. 2. – P. 64–91.
355. Rasiah P. A Framework for the Systematic Analysis of Evasion in Parliamentary Discourse / Journal of Pragmatics. – № 42. – 2010. – P. 664–680.
356. Rosenfeld H.M. The Nonverbal Context of Verbal Listener Responses / H. M. Rosenfeld, M. Hancks // Relationship of Verbal and Nonverbal Communication. – Amsterdam : Walter de Gruyter, 1980. – P.193–206.
357. Ruhi S. Intentionality, Communicative Intentions and the Implication of Politeness / S. Ruhi. – Intercultural Pragmatics. – V.5. – 2008. – P.287–314.
358. Quirk R.A. Comprehensive Grammar of the English Language / R. Quirk et al. – Longman; 2nd Revised ed. Edition, 1985. – 1792 p.
359. Sacks H. A Simplest Systematics For the Organization of Turn-Taking for Conversation / H. Sacks, E.A. Schegloff, G. Jefferson // Language, Vol. 50. – No.4 – 1974. – P. 696-735.
360. Sacks H. Lectures on Conversation / H. Sacks. – London, UK : Blackwell, 1995. – P. 49–57.
361. Scheflen A. Body Language and Social Order (Communication and Behavioral Control) / A. Scheflen. – New York, 1972. – 346 p.
362. Searle J.R. Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language / J.R. Searle. – Cambridge : Cambridge University Press, 1969. – 203 p.

363. Sidnell J. *The Handbook of Conversation Analysis* / J. Sidnell, T. Stivers. – John Wiley & Sons, 2012. – 848 p.
364. Sinclair J.M. *Towards an Analysis of Discourse* / J.M. Sinclair, M. Coulthard. – L. : Oxford University Press, 1975. – 381 p.
365. Stenström A.-B. *Questions and Responses in English Conversation*, Lund Studies in English 68. – 1984.
366. Tetlock P.E. *Cognitive Structural Analysis of Political Rhetoric: Methodological and theoretical issues* / P.E. Tetlock // *Explorations in political psychology. Dulce studies in political psychology*. – Durham, NC: Duke University Press, 1993. – P. 380–405.
367. Thornborrow J. *Power Talk : Language and Interaction in Institutional Discourse* / J. Thornborrow. – Routledge, 2014. – 160 p.
368. Tichy P. *Questions, Answers, and Logic* / P. Tichy. – *American Philosophical Quarterly*, 15. – University of Illinois Press, 1978. – P. 275
369. Tsai M.-H. *Movie Dialogues as Discourse Data in the Study of Forecasting Mechanisms in the Delivery of Medical Bad News* / M.-N. Tsai. – *Commun Med.*, 2013. – 10(2). – P. 165–75.
370. Tsui A. *A Functional Description of Questions* / A. Tsui // *Advances in Spoken Discourse Analysis*. – London : Routledge, 1992. – P. 89–105.
371. Walton D.N. *Question-Reply Argumentation* / Douglas N. Walton // *Contributions in Philosophy*, 1989. – № 40. – 405 p.
372. Wang J. *Chinese Questions and Power Relations in Institutional Dialogue* / J. Wang // *Discourse, of Course : An Overview of Research in Discourse Studies*. Renkema J. (ed). – John Benjamins Publishing, 2009. – P. 227–229.
373. Wisniewski A. *The Posing of Questions : Logical Foundations of Erotetic Inferences* / A. Wisniewski. – Springer Science & Business Media, 2013. – 250 p.
374. Wodak R. *Disorders of Discourse* / R. Wodak. – London : Addison Wesley Publishing Company, 1996. – 216 p.
375. Wunderlich D. *Studien zur Sprechakttheorie* / D. Wunderlich. – Frankfurt/Main, 1976. – 398 p.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ ІЛЮСТРАТИВНОГО МАТЕРІАЛУ:

1. 50/50 [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/50-50.html>
2. American Beauty [Electronic resource]. – Access : http://www.dailyscript.com/scripts/AmericanBeauty_final.html
3. Angel Eyes [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Angel-Eyes.html>
4. Autumn in New York [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Autumn-in-New-York.html>.
5. Awakenings [Electronic resource]. – Access : http://www.dailyscript.com/scripts/awakenings_lite.pdf
6. Binchy M. Firefly Summer / M. Binchy. – London: Coronet Books, 1987. – 762 p.
7. Boyhood [Electronic resource]. – Access : <http://images.amcnetworks.com/ifcfilmsawards.com/wp-content/uploads/2014/11/Boyhood-screenplay-11-14-FINAL.pdf>
8. Christie A. Murder on the Orient Express. – СПб. : КАПО, 2008. – 320 с.
9. Clark A. First Love, Second Chance / Clark A. – Harlequin Books, 1995. – 304 p.
10. Father of the Bride [Electronic resource]. – Access : http://www.script-orama.com/movie_scripts/f/father-of-the-bride-script.html
11. Fogg J.M. The Greatest Networker in the World [Electronic resource]. – Access : <https://dumpdc.files.wordpress.com/2010/08/foggbook.pdf>
12. Grisham J. The Firm [Electronic resource]. – Access : <http://www.e4thai.com/e4e/images/pdf/JohnGrisham/John%20Grisham-%20The%20Firm.pdf>
13. Grisham J. The Rainmaker / J. Grisham. – United States: Doubleday, 1995. – 434 p.
14. Hannah and Her Sisters. – Screenplay by Woody Allen [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Hannah-and-Her-Sisters.html>
15. House MD – 1.02 Paternity [Electronic resource]. – Access : <http://clinic-duty.livejournal.com/620.html>

16. House MD – 1.03 Occam’s Razor [Electronic resource]. – Access : <http://clinic-duty.livejournal.com/1018.html>
17. House MD – 2.08 The Mistake [Electronic resource]. – Access : <http://clinic-duty.livejournal.com/7736.html>
18. House MD – 2.10 Failure to Communicate [Electronic resource]. – Access : <http://clinic-duty.livejournal.com/8231.html?thread=88359>
19. House MD – 5.08 Emancipation [Electronic resource]. – Access : <http://clinic-duty.livejournal.com/28068.html#cutid1>
20. Inception [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Inception.html>
21. Interview with Bill O’Reilly of Fox News Channel’s “The O’Reilly Factor” [Electronic resource]. – Access : <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=109756>
22. James E.L. Fifty Shades of Grey [Electronic resource]. – Access : <https://docs.google.com/file/d/0B8iAAp09isEMdGtzSEdha1B0WVvk/edit>
23. James P.D. Death in Holy Orders / P.D. James. – New York : Alfred A. Knopf, 2001. – 433 p.
24. Jeremy Paxman Interviews Chloe Smith [Electronic resource]. – Access : <http://www.theguardian.com/media/2012/jun/27/jeremy-paxman-chloe-smith-transcript>
25. Jeremy Paxman Interviews Tony Blair [Electronic resource]. – Access : <http://news.bbc.co.uk/2/hi/events/newsnight/1372220.stm>
26. King N.M. My Fair Princess : A Fairytale / N.M. King. – Nona King of Angel Breath Books, 2012. – 212 p.
27. Last Night [Electronic resource]. – Access : http://www.springfieldspringfield.co.uk/movie_script.php?movie=last-night
28. Lorrimer C. Ortolans / C. Lorrimer. – Corgi Books, 1990. – 669 p.
29. Love Story [Electronic resource]. – Access : http://www.script-orama.com/movie_scripts/1/love-story-script-transcript.html
30. Macomber D. 50 Harbor Street (Cedar Cove) / D. Macomber. – Harlequin MIRA, 2013. – 368 p.
31. Margo at the Wedding [Electronic resource]. – Access : <http://www.imsdb.com/scripts/Margot-at-the-Wedding.html>

32. Marley and Me [Electronic resource]. – Access :
<http://www.imsdb.com/scripts/Marley-&-Me.html>
33. Michael Bloomberg: the Exit Interview [Electronic resource]. – Access :
<http://www.forbes.com/sites/monteburke/2013/10/30/michael-bloomberg-the-exit-interview/>
34. Money Monster [Electronic resource]. – Access :
http://www.springfieldspringfield.co.uk/movie_script.php?movie=money-monster
35. My Sister's Keeper [Electronic resource]. – Access : <http://agustina-alida9.blogspot.com/2015/03/movie-script-of-my-sisters-keeper.html>
36. Notting Hill [Electronic resource]. – Access :
<http://www.awesomefilm.com/script/nothill.txt>
37. Parton A., Parton S. Endal / A. Parton, S. Parton. – London : HarperCollinsPublishers, 2009. – 308 p.
38. President Barack Obama and Former gov. Mitt Romney Debate Transcript [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://debates.org/index.php?page=october-22-2012-the-third-obama-romney-presidential-debate>
39. Steel D. Answered Prayers [Electronic resource]. – Access :
https://books.google.com.ua/books?id=I0V9KiOU_VQC&pg=PT29&dq=steel+d.+answered+prayers&hl=ru&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=steel%20d.%20answered%20prayers&f=false
40. Steel D. Bittersweet [Electronic resource]. – Access :
https://books.google.com.ua/books?id=2N954yaeoC&pg=PA30&dq=Steel+D.+Bittersweet&hl=ru&sa=X&ved=0ahUKEwiq_K6T3anMAhXkE5oKHTYsAjwQ6AEIJDA#v=onepage&q=Steel%20D.%20Bittersweet&f=false
41. Steel D. Heartbeat / D. Steele. – NY: Delacorte, 1991. – 358 p.
42. Stepmom [Electronic resource]. – Access :
<http://www.awesomefilm.com/script/stepmom.html>
43. Sweet November [Electronic resource]. – Access :
http://www.dailyscript.com/scripts/sweet_november.pdf.

44. The Devil Wears Prada [Electronic resource]. – Access :
http://www.dailyscript.com/scripts/devil_wears_prada.pdf
45. The Family Man [Electronic resource]. – Access :
<http://www.dailyscript.com/scripts/familyman.html>
46. The Groundhog Day [Electronic resource]. – Access :
<http://www.imsdb.com/scripts/Groundhog-Day.html>
47. The Notebook [Electronic resource]. – Access : http://www.script-orama.com/movie_scripts/n/the-notebook-script-transcript-mcadams.html
48. The Pursuit of Happiness [Electronic resource]. – Access :
<http://www.veryabc.cn/movie/uploads/script/thepursuitofhappyness.txt>
49. The Second Republican Debate [Electronic resource]. – Access :
<http://time.com/4037239/second-republican-debate-transcript-cnn/>
50. The Transcript of Oral Argument 14-1095. *Musacchio v. United States* [Electronic resource]. – Access :
http://www.supremecourt.gov/oral_arguments/argument_transcripts/14-1095_2bo2.pdf
51. The Transcript of Oral Argument 14-940. *Evenwel v. Abbott* [Electronic resource]. – Access : http://www.supremecourt.gov/oral_arguments/argument_transcripts/14-940_4g15.pdf
52. Titanic [Electronic resource]. – Access :
<http://www.awesomefilm.com/script/titanic.html>
53. Tony Blair's Newsnight Interview [Electronic resource]. – Access :
<http://www.theguardian.com/politics/2005/apr/21/labour.tonyblair>
54. Yarnell M., Yarnell R.R. Your First Year in Network Marketing [Electronic resource]. – Access : <http://www.bsuccesful.com/Your-First-Year-in-Network-Marketing.pdf>

ДОДАТКИ
ДОДАТОК 1
ТАБЛИЦІ ДО РОЗДІЛУ 1

Таблиця 1.1.

**Співвідношення прямих та непрямих відповідей
у побутовому та інституціональному типах дискурсу
(вибірка складала 1000 прикладів на кожен вид дискурсу)**

Частотність випадків актуалізації у ПД					Частотність випадків актуалізації у ІД			
Типи дискурсу		Кількість відповідей			Типи дискурсу	Кількість відповідей		
		Загальна	Прямих	Непрямих		Загальна	Прямих	Непрямих
Ядерна зона дискурсивного оточення	Матримоніальний	250	75	175	Політичний	250	62	188
	Парентальний	250	102	148	Діловий	250	113	137
Маргінальна зона дискурсивного оточення		250	87	103	Юридичний	250	88	162
Периферійна зона дискурсивного оточення		250	126	124	Медичний	250	110	140
Загальна кількість		1000	390	610	Загальна кількість	1000	373	627

ДОДАТОК 2
ТАБЛИЦІ ТА ДІАГРАМИ ДО РОЗДІЛУ 2

Таблиця 2.1.

**Тактики реалізації стратегії уникання прямої відповіді
у матримоніальному дискурсі**

Тактики реалізації стратегії УПВ у кооперативно спрямованій комунікації	% співвідношен- ня від загальної кількості	Тактики реалізації стратегії УПВ у конфліктно спрямованій комунікації	% співвідношен- ня від загальної кількості	
тактика емоційної підтримки	20,5%	Маскулінні тактики	тактика переривання розмови на конфліктну тематику	13,3%
тактика заспокоєння	16,7%		тактика захисту	12,4%
тактика уточнення пропозиції	16,2%		тактика несхвалення амбіцій дружини	10,2%
тактика непрямой заборони	15,5%		тактика маскуванню дійсного стану речей та приховування почуттів	7,3%
тактика м'якого умовляння	14,7%		тактика заспокоєння	7%
тактика прийняття провини на себе	13,4%		тактики гіпербалізованої самокритики і аргументації	6,5%
			тактика самоусунення	5,6%
Інші	3%	Фемініні т-ки	тактика дорікання	12,5%
			тактика нападу	11,6%
			тактика недомовленості	11,4%
		Інші		2,2%
Усього	100%	Усього		100%

Таблиця 2.2.

**Тактики реалізації стратегії уникання прямої відповіді
у парентальному дискурсі**

Тактики реалізації стратегії УПВ у кооперативно спрямованій комунікації	% співвідношення від загальної кількості	Тактики реалізації стратегії УПВ у конфліктно спрямованій комунікації		% співвідношення від загальної кількості
тактика переконання	38,4%	Батьки-адресати	тактика наведення адресанта на правильну думку	22,6%
тактика навчання дитини моральним цінностям	35,6%		тактика апелювання до почуття морального обов'язку	16,3%
тактика заперечення пропозиції квеситивного мовленнєвого акту	23%		тактика відстороненості	9%
Інші	3%	Діти-адресати	тактика дистанціювання	21,5%
			тактика виправдання	15,2%
			тактика критичного оцінювання поведінки батьків у комбінаториці із тактикою самокритики	12,4%
		Інші		3%
Усього	100%	Усього		100%

Діаграма 2.3.

Тактики реалізації стратегії уникання прямої відповіді у НКС побутового дискурсу у маргінальній зоні дискурсивного оточення



Діаграма 2.4.

Тактики реалізації стратегії уникання прямої відповіді у НКС побутового дискурсу у периферійній зоні дискурсивного оточення



ДОДАТОК 3

ТАБЛИЦЯ ДО РОЗДІЛУ 3

Таблиця 3.1.

Тактики реалізації стратегії УПВ в різних підтипах інституціонального дискурсу

Види дискурсу		Тактики реалізації стратегії УПВ	% співвідношення від загальної кількості
Політичний дискурс	Верифікативні питання	тактика маніпулювання семантичним фокусом питання	17,3%
		тактика збереження позитивного обличчя	16,7%
		тактика відволікання уваги від теми обговорення	12,6%
		тактика коректної оцінки діяльності політичних діячів	11,4%
	Інформаційно-пошукові	тактика зміни контексту питання	14,5%
		тактика вербальної відмови від надання прямої відповіді	13,5%
		тактика обмеження доступу до інформації	12%
	Інші		2 %
	Усього		100 %
Діловий дискурс	тактика маніпулювання		17,2%
	тактика нерозголошення правди		16,5%
	тактика завуалювання правди		15,5%
	тактика перемикування уваги		14,3%
	тактика демонстрації домінантної позиції		12,4%
	тактика позитивного налаштування		9,6%
	тактика пояснення своїх дій		8,3%
	Інші		6,2%
	Усього		100 %
Юридичний дискурс	тактика аргументативного обґрунтування своєї позиції		27%
	тактика констатації відомих фактів		26,4%
	тактика розширеної відповіді		22,7%
	тактика зустрічного питання		18,6%
	Інші		5,3%
	Усього		100 %
Медичний дискурс	Дискретний	тактика позитивного налаштування пацієнта	18,7%
		тактика обережного оголошення негативної для пацієнта інформації	16,3%
		тактика схвалення до своєї точки зору	5%
	Недискретний	тактика сумніву у професійних здібностях опонента	16,5%
		тактика персуазивного впливу	14,4%
		тактика імперативного наказу	13,6%
		тактикою виправдання	11,5%
	Інші		4%
	Усього		100 %